

# PHILIP ZIMBARDO

ROBERT JOHNSON VIVIAN McCANN

# PSZICHOLOGIA MINDENKINEK

MOTIVÁCIÓ  
ÉRZELMEK  
SZEMÉLYISÉG  
KÖZÖSSÉG

Libri

Fordította

DÖVÉNYI IBOLYA



**PHILIP ZIMBARDO**

ROBERT JOHNSON    VIVIAN McCANN

# **PSZICHOLOGIA MINDENKINEK**

**MOTIVÁCIÓ  
ÉRZELMEK  
SZEMÉLYISÉG  
KÖZÖSSÉG**

**Libri**  
Kiadó

Copyright © 2017 by Philip Zimbardo, Robert Johnson, Vivian McCann  
Authorized translation from the English language edition,  
entitled PSYCHOLOGY: CORE CONCEPTS, BOOKS A LA CARTE, 8th Edition  
by PHILIP ZIMBARDO; ROBERT JOHNSON; VIVIAN  
MCCANN, published by Pearson Education, Inc. publishing  
as Pearson, Copyright © 2017, 2014, 2012 by Philip G. Zimbardo, Robert L. Johnson, Vivian McCann.

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or  
transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical,  
including photocopying recording or by any information storage retrieval  
system, without permission from Pearson Education, Inc.

HUNGARIAN language edition published by  
LIBRI PUBLISHING, Copyright © 2018

A fordítás az alábbi kiadás alapján készült  
PSYCHOLOGY: CORE CONCEPTS, BOOKS A LA CARTE, 8th Edition  
by PHILIP ZIMBARDO; ROBERT JOHNSON; VIVIAN  
MCCANN, published by Pearson Education, Inc, publishing  
as Pearson, Copyright © 2017, 2014, 2012 by Philip G. Zimbardo, Robert L. Johnson, Vivian McCann.

Minden jog fenntartva. A könyv és annak tartalma a Pearson Education, Inc. engedélye nélkül  
semmilyen módon nem sokszorosítható, másolható, illetve terjeszthető, sem elektronikus,  
sem mechanikus úton, beleértve fotó készítését vagy bármilyen más adattároló rendszer használatát.

Hungarian translation © Dövényi Ibolya, 2018

Borítófotó © Getty Images

# Tartalom

## 9 Motivációk és érzelmek 8

**PROBLÉMA:** A motiváció és az érzelem elméletei hogyan segíthetnek abban, hogy megértsük az olyan összetett és bonyolult személyiségeket, mint Marcus Mariota, mint a családtagjaink, a barátaink... vagy akár saját magunk? 10

### 9.1. Mi motivál minket? 11

Miért dolgoznak az emberek? McClelland elmélete 12

A jutalmazás nem várt hatásai a motivációra 15

**PSZICHOÜGYEK** – Pszichológiai ismeretek szerzése pszichológiai módszerekkel 17

### 9.2. Mi határozza meg a motivációink kielégítésének sorrendjét? 18

Ösztönelmélet, drive-elmélet és Freud pszichodinamikus elmélete 19

A drive-elmélet 20

Freud pszichodinamikus elmélete 21

Maslow szükségletpiramisa 21

A szükségletek új hierarchiája 23

Miként gondolkodunk a motivációkról jelenleg? 25

**PSZICHOÜGYEK** – Vajon mi motivál másokat? 26

### 9.3. Hol a helye az éhségnek és a szexnek a motivációk hierarchiájában? 27

Éhség: homeosztatis drive és pszichés motívum 27

Az akaraterő esete a zöldségekkel és a csokis sütivel 33

Szexuális motiváció – erős késztetés, de lehet élni nélküle 34

Szex, éhség és a szükségletek hierarchiája 40

**PSZICHOÜGYEK** – A szexuális orientáció – mi az, és mi alakítja? 40

### 9.4. Miként motiválnak minket az érzelmeink? 43

Hogyan hatnak az érzelmek a motivációra? 44

**PSZICHOÜGYEK** – Az érzelmek terén tapasztalható nemi különbségeknek egyaránt van biológiai és kulturális gyökere 50

### 9.5. Milyen folyamatok kontrollálják az érzelmeinket? 51

Az érzelmek az idegtudomány fókuszában 52

Arousal, teljesítmény és fordított U-görbe 57

Az érzelmeket magyarázó elméletek – régi kérdésekre új válaszok 58

Mekkora hatalmunk van az érzelmeink felett? 62

**PSZICHOÜGYEK** – Hazudj, ha tudsz! 66

**Kritikus gondolkodás élesben:**

**A házagságvizsgálókkal tényleg kiszűrhető, ha valaki hazudik? 68**

**Foglaljuk össze! 72**

## 10 A személyiség 78

A személyiség: az állandóság időtől és élethelyzetektől független fonala 80

**PROBLÉMA:** Milyen hatások formálták Mary Calkinst olyan személyiségű emberré, aki erősen motivált volt a teljesítményre, állhatatos volt minden időben és helyzetben, és eredményesen tudott megküzdeni a stresszel? 81

### 10.1. Milyen hatások formálják a személyiségünket? 82

A biológia, az emberi természet és a személyiség 82

Melyik irányzatnak van igaza? 83

A környezet hatása a személyiség alakulására 84

Mely környezeti hatások számítanak leginkább a személyiség alakulásában? 84

A személyiség kétféle megközelítése: a hajlamok és a mentális folyamatok 85

A személyiséget formáló szociális és kulturális hatások 85

Miként képes befolyásolni a kultúra a személyiséget? 86

**PSZICHOÜGYEK** – Szokatlan emberek és szokatlan viselkedések 88



## 10.2. Milyen állandó mintázatok vagy vonások alkotják a személyiségünket? 91

Személyiség és temperamentum 92

A személyiség mint vonások összessége 94

A személyiség időbelisége 101

**PSZICHOÜGYEK** – Pozitív hozzáállás – a személyiség és a jóllét magja 104

## 10.3. Hogyan formálják a személyiségünket a mentális folyamatok? 106

A pszichodinamikus elméletek: a motiváció és a mentális zavarok hangsúlyozása 106

Humanisztikus elméletek: fókuszban az emberben rejlő potenciál és a mentális egészség 126

Az egzisztencialista irányzat: értelmet találni az életben 131

Szociokognitív elméletek: a szociális tanulás hangsúlyozása 132

A jelenlegi irányzatok: a személy a szociális rendszerben 136

**PSZICHOÜGYEK** – Pszichológiai ismeretek szerzése pszichológiai módszerekkel 138

## 10.4. Milyen „elméletek” segítségével igyekeznék az emberek megérteni egymást és magukat? 140

Implicit személyiségelméletek 140

A rögzült mentalitásból eredő narratíva veszélyei 141

Én-narratívumok: a saját személyiségről kialakított történetek 142

A kultúra hatása a személyiség-felfogásunkra 143

**PSZICHOÜGYEK** – Amikor a személyiség megzavarodik 145

**Kritikus gondolkodás élesben:**

**A személy–helyzet ellentmondás 147**

**Foglaljuk össze! 150**

# 11. Szociálpszichológia 156

**PROBLÉMA:** Mi vesz rá átlagos embereket arra, hogy másoknak szándékosan fájdalmat okozzanak, ahogy azt a Milgram-kísérletben tették? 159

Mi teszi a szociálpszichológiát egyeduralkodóvá? 159

## 11.1. Miként befolyásolja a viselkedésünket a társas helyzet? 161

A viselkedés szociális normái 162

Konformitás 167

Parancsra tettem 177

A Milgram-kísérlet interkulturális változatai 183

A Milgram-féle engedelmisségi paradigma megvalósulása a való életben 186

A járókelő-effektus: miért nem lépünk közbe? 187

Akinek segítségre van szüksége, ne habozzon kérni! 190

**PSZICHOÜGYEK** – Egy cipőben járunk – Philip Zimbardo írása 193

## 11.2. A szociális valóság megalkotása: mi befolyásolja a többi emberről kialakított véleményünket? 194

Miért kedveljük egymást? 194

Szeretet és szerelem 202

Kognitív attribúciók 205

Előítéletek és diszkrimináció 209

**PSZICHOÜGYEK** – A kirekesztés okozta szociális fájdalom ugyanúgy fáj, mint a fizikai? 220

## 11.3. Hogyan teremtenek a rendszerek a viselkedést befolyásoló helyzeteket? 222

A stanfordi börtönkísérlet 223

Fogaskerekű gépezetben 226

Rendszerszintű fellépés a zaklatás ellen 229

**PSZICHOÜGYEK** – Pszichológiai ismeretek szerzése pszichológiai eszközökkel 233

**Kritikus gondolkodás élesben: A terrorizmus valóban értelmetlen erőszakos cselekedet, amit örült fanatikusok követnek el? 235**

**Foglaljuk össze! 239**

Tárgymutató 242

Irodalomjegyzék 246

Képek jegyzéke 264





# 9

## Motivációk és érzelmek

### Kulcskérdések/ felvezetés

### Központi fogalmak

### Pszichoügyek

#### 9.1. Mi motivál minket?

Miért dolgoznak az emberek? McClelland elmélete  
A jutalmazás nem várt hatásai a motivációra

A motiváció olyan belső késztetés, aminek a hatására adott módon cselekszünk, de a motivációinkat számos tényező képes befolyásolni, külső és belső egyaránt.

**Pszichológiai ismeretek szerzése pszichológiai eszközökkel**  
Tanulás közben próbáljunk meg *flow* állapotba kerülni.

#### 9.2. Mi határozza meg a motivációink kielégítésének sorrendjét?

Ösztönelmélet, drive-elmélet és Freud pszichodinamikus elmélete  
Maslow szükségletpiramisa

A Maslow-féle szükséglethierarchiát az evolúciós pszichológiával kombináló új elmélet, hogy a motivációink sorrendiségét funkcionális, proximális és fejlődési tényezőkkel magyarázza. A kognitív pszichológia szerint a tanulás egyes formáit inkább a mentális folyamatokban lezajlott változással, mint a viselkedés megváltozásával magyarázhatjuk.

**Vajon mi motivál másokat?**  
Ha nem áll fenn extrinzik ok, a motiváció könnyen fakadhat abból az érzésből, hogy az illető úgy érzi, nem tud megfelelni az elvárásoknak.

#### 9.3. Hol a helye az éhségnek és a szexnek a motivációk hierarchiájában?

Éhség: homeosztatis drive és pszichés motivum  
Az akaraterő, a zöltségek és a süti  
Szexuális motiváció – lehet élni nélküle  
Szex, éhség és a szükségletek hierarchiája

Bár sok szempontból különbözőek, az éhség és a szex utáni vágy egyaránt evolúciós gyökerekkel rendelkezik, és mindkettő egyszerre biológiai és szociális szükséglet – de csak az egyik nélkülözhetetlen az életben maradáshoz.

**A szexuális orientáció – mi az, és mi alakítja?**

Érteni még mindig nem értjük, de biztosan nem döntés kérdése.

#### 9.4. Miként motiválnak minket az érzelmeink?

Hogyan hatnak az érzelmek a motivációra?

Az érzelmek a motivációk egy különleges csoportja. Segítenek figyelni a fontos helyzetekre és reagálni rájuk, valamint a szándékainkat kommunikálni másoknak.

**Az érzelmek terén lévő nemi különbségeknek biológiai és kulturális oka is van**

A kultúra és a szocializáció számos különbségért felel, de nem mindért.

#### 9.5. Milyen folyamatok kontrollálják az érzelmeinket?

Az érzelmek az idegtudomány fókuszában Arousal, teljesítmény és fordított U-görbe  
Az érzelmeket magyarázó elméletek  
Mekkora hatalmunk van az érzelmeink felett?

Az érzelmek és a kogníció kérdéséről szóló régi vitára adhat új választ az agyban nemrégiben felfedezett két – egy tudatos és egy tudattalan – érzelmelfeldolgozó rendszer.

**Hazudj, ha tudsz!**

A nem verbális jelek a hazugság legjobb jelei.

**PROBLÉMA:** A motiváció és az érzelem elméletei hogyan segíthetnek abban, hogy megértsük az olyan összetett és bonyolult személyiségeket, mint Marcus Mariota, mint a családtagjaink, a barátaink... vagy akár saját magunk?

**KRITIKUS GONDOLKODÁS ÉLESBEN:** A hazugságvizsgálókkal tényleg kiszűrhető, ha valaki hazudik?



A LEGTÖBB IGAZI SIKERTÖRTÉNETBŐL NEM HIÁNYZIK A KUDARCOK ÉS A SORSCsapások legyőzése sem – ez alól Marcus Mariota története sem kivétel. A középiskolában már kitűnő sportolónak számító Mariota tehetsége dacára három évet rostokolt a kispadon, az edző által tehetségesebbnek ítélt másik irányító (quarterback) árnyékában. Édesanyja visszaemlékezései szerint Mariota számtalanszor szinte sírva tért haza a meccsekről. Amikor aztán végzős korában végre engedték pályára lépni, Marcus a hawaii állami bajnokság döntőjéig vitte a Saint Louis Középiskola csapatát. Ezt követően az Oregoni Egyetem csapatában lett kiváló irányító, de az egyetemi sportban – majd később, a profik között – elért sikereit sosem vehette készpénznek. „Nehéz volt – emlékezik vissza Mariota –, de mindenből tanultam, és egyre csak erősebb lettem” (Chapman, 2012).

Az első nagy akadályt az iskolai előmenetel jelentette. Általános iskolás korában annyira rosszul ment neki az olvasás, hogy az egyik tanára kis híján megbuktatta. Amikor a szülei rájöttek, hogy a fiuk nem tudja, hogyan kell kimondani az egyes betűket, hangosan felolvastatták vele az autók rendszámtábláit. Ez a módszer bevált (Chapman, 2012; Rohan, 2014).

Mariota a középiskolában villámgyorsan fejlődött mind tanulmányaiban, mind pedig a sportban. Az egyetemen sokszor még a futbalszezonban is rengeteg órát vett fel, így négy év alatt sikerült teljesítenie a szükséges óraszámot, mégpedig erős négyes átlaggal. Nem rossz eredmény ez olyasvalakitől, akit meg akartak buktatni.

Mariota sikereiért azonban nem csak a szüleit és a tanárait illeti dicséret. Ő maga is rendelkezett olyan tulajdonságokkal, melyek átsegítették a nehézségeken. Mindig is erősen célorientált ember volt. Amikor negyedikes korában fogalmazást kellett írnia arról, hogyan képzei el a jövőjét, abban felvázolta, hogy focizni fog a középiskolai csapatban, majd a Dél-Kaliforniai Egyetem csapatában, végül pedig az NFL-ben (Chapman, 2012). Az egyetemi tervei végül nem az elképzelései szerint



alakultak, mert a Trojans csapata nem látott benne elég fantáziát. Az Oregon Ducks edzői azonban igen, és ajánlatot tettek neki. Mariota 35 győzelemmel viszonzta a bizalmukat, és a nemzeti bajnokságban szép sikereket ért el a csapat. Ráadásul a csapat és Hawaii történetében először ő nyerte el a Heisman-trófeát (az egyetemi amerikai fociban az évad legjobb játékosának járó díj). Ezek a sikerek repítették végül a Tennessee Titans csapatába.

Mariota mindezt tulajdonságai furcsa ötvözetének köszönhetette. Egyrészt született vezető: erős a hajlama a versengésre, és jól tűri a nyomást. Ugyanakkor halk szavú, csendes, visszahúzó ember, szinte szégyenlős. A csapattársai kedvelik, ő pedig láthatóan nem annyira a csapatkapitányokra általában jellemző módon, parancsokkal és utasításokkal, sokkal inkább a példájával vezeti őket. Tulajdonságai ezen kombinációja miatt Mariota nehezen kiismerhető, ami igencsak nagy előny egy irányítónak. „A szüleim az egyetlenek, akik igazán képesek olvasni a testbeszédemben” – mondta egyszer (Fentress, 2012).

De a fentiek elsősorban viselkedéses, a külvilág felé megnyilvánuló tulajdonságok, míg a fejeztünk témáját adó *motivációk* és *érzelmek* alakulásában a *belső* szükségletek, vágyak és érzések is nagy szerephez jutnak. A kérdés tehát, hogy milyen mentális mechanizmusok működtetik Mariota erős versengő hajlamát, teszik lehetővé, hogy hosszú órákon át gyakoroljon, vagy tanulmányozza a játékot, mi nem engedi, hogy az érzelmek eltérítsék a szándékolt céltól? Természetesen nem vagyunk képesek közvetlenül megfigyelni a motivációkat, de feltételezhetjük, hogy alakulásukban egyaránt szerepet kap a természet és a környezet – azaz a genetikai háttér és a tapasztalat.

Maga Marcus a viselkedését az őt ért hatások számlájára írja: mint mondja, a szülei szerénységre és visszahúzódsra tanították. Az édesanyja viszont a fia veleszületett tulajdonságait, képességeit emeli ki: „Marcus mindig ilyen volt. Nincs benne semmi megjátszás, ő ilyen” (Chapman, 2012). Ehhez nagynénje csak annyit fűzött hozzá, hogy „Marcus csak a családjá körében nyílik meg őszintén” (Chen, 2014).

Egyértelmű, hogy a polinéz kultúra is nyomot hagyott Marcus Mariota jellemén és viselkedésén. Egyik csapattársa szerint Mariotában megvan a „hawaii lazaság” (Chapman, 2012). Amikor átvette a Heisman-trófeát, Mariota így köszönte meg: „Hawaii, ha valaki sikert ér el, az az egész állam sikerének számít. Igazán különleges élmény, hogy részese lehetek ennek” (Rohan, 2014).

A fenti tényezők – a család, a barátok, a genetikai háttér, a kultúra, a csalódások, a sikerek és a dicsőség – kétségtelenül hatottak a Mariotára jellemző szokatlan tulajdonságkombináció – erős hajlam a versengésre és visszahúzóds – kiépülésére. Rá nem jellemző módon azonban a Heisman-trófea átvételekor mondott köszöntőbeszéde közben Mariota érzelmei is felszínre törtek. „Ez a legnehezebb része” – mondta. Beszédét szamoai nyelven zárta: *Fa’afetai tele lava*. Nagyon szépen köszönöm (Rohan, 2014).

**PROBLÉMA:** A motiváció és az érzelem elméletei hogyan segíthetnek abban, hogy megértsük az olyan összetett és bonyolult személyiségeket, mint Marcus Mariota, mint a családtagjaink, a barátaink... vagy akár saját magunk?

A motiváció meghatározását azzal kezdjük, hogy végiggondoljuk, mi minden képes az embereket munkára motiválni, és mi hajthatja a Mariotához hasonló embereket arra, hogy hosszú órákon át foglalkozzanak valamivel. Valamilyen külső (*extrinzik*) jutalom áll-e a háttérben, vagy inkább személyes, belső (*intrinzik*) ösztönzőket keressünk?

## 9.1. KULCSKÉRDÉS

### Mi motivál minket?

Ha a beszélgetéseink során a motiváció kerül szóba, olyan kifejezések szoktak elhangozni, mint késztetés, **drive\***, ösztönzés, energia, cél, szándék, kitartás, vágy, akarat, szükséglet. Megfigyelhetjük, hogy e kifejezések mindegyike valamilyen belső lelki „hajtóerőre” utal, ami feltehetően megszabja, miként cselekedjünk. Mivel azonban nem lehetséges közvetlenül megfigyelni a motiváció pszichés hátterét, e terület vizsgálata igencsak nagy kihívásokkal jár.

Ritkán gondolunk a motivációra olyankor, amikor valaki az elvárásainknak megfelelően cselekszik: reggel felkel, felveszi a csörgő telefonját, megáll a pirosnál, üdvözlí a barátait, vagy bemegy az óráira. Bezzeg amikor valaki valami kirívót tesz, például a külön nagybácsikánk botrányosan viselkedik a karácsonyi családi összejövetelen, vagy mint Mariota, hírnévre és vagyonra tesz szert, rögtön felmerül bennünk a kérdés: mi motiválta ezt az embert?

A motiváció problémájának egy másik részét képezi az a kérdés, hogy miként lehetséges másokat motiválni. Ha például valakinek beosztottjai vannak, nyilván szeretné serény munkára ösztönözni őket, hogy a cég több bevételt termelhesen. Az edző kemény edzésre akarja motiválni a játékosait, mert így nyerhet a csapat. Aki pedig egyetemre jár, bizonyára szeretné magát rávenni egy kicsit elszántabb tanulásra, hogy jobban teljesítsen a vizsgákon.

Miként ismerhetnénk ki és tarthatnánk irányításunk alatt a motivációt? Kezdjük talán az alapokkal, és próbáljuk meg definiálni, mi is a *motiváció*! A vonatkozó központi fogalomban ezt olvashatjuk:

### 9.1. Központi fogalom

A motiváció olyan belső késztetés, aminek a hatására adott módon cselekszünk, de a motivációinkat számos tényező képes befolyásolni, külső és belső egyaránt.

Jobban kiterjesztve a **motiváció\*\*** fogalmát, több tényező is elengedhetetlen hozzá:

- (a) Vágy vagy szükséglet érzése;
- (b) A szervezet aktiválása és irányítása a vágy vagy a szükséglet beteljesítéséhez szükséges viselkedés megválasztása, szabályozása és fenntartása révén;
- (c) A szükséglet érzésének csökkenése.

Vegyük az alábbi példát: egy meleg napon a folyadékpótlás *biológiai szüksége*te léphet fel a szervezetünkben, ami szomszágérzetként jelentkezik. A szomszág olyan motivációt kelt bennünk, aminek a hatására a *viselkedésünk arra irányul*, hogy innivalóhoz jussunk. Amikor pedig ittunk, a kellemetlen *szomszágérzet megszűnik*, és vele együtt a motiváció is.

\* Valamilyen szükséglet alapján kialakuló, belülről fakadó, meghatározott késztetés, hajtóerő.

\*\* A pszichés és a testi tevékenységek kezdeményezésében, irányításában és fenntartásában részt vevő folyamatok összessége.



Természetesen az ivás nem mindig egy testi szükségletre adott válasz. Egy kocsmá vendégei nem feltétlenül a szomszáguk csillapítása céljából isszák egymás után a söröket, hanem mert szeretnek a barátaik társaságában ücsörögve iszogatni, vagy mert a reklámok hatására kialakult bennük az elképzelés, hogy a sörivás és a buli kéz a kézben járnak. Bármelyik eset álljon is fenn, kijelenthetjük, hogy esetükben az ivás nem annyira egy *biológiai*, mintsem *pszichés szükségletre* adott válasz. Valójában a motivációink jelentős része biológiai és **pszichés szükségletek\*** kombinációján alapul, különösképpen azok, amelyekben társas interakciók, érzések és célok is szerepet kapnak. Gondoljunk például a munkavégzés mögött meghúzódó motivációkra.

### Miért dolgoznak az emberek? McClelland elmélete

A legtöbb ember természetesen pénzkereset céljából dolgozik, hogy megvehesse a túléléshez és a kényelmes életvitelhez szükséges dolgokat. A pszichológusok a pénzt és a hasonlókat külső vagy extrinzik motivátoroknak hívják, mivel a motivátor a külső környezetből jön. Általánosságban azt mondhatjuk, hogy az **extrinzik motivációt\*\*** külső ingerek hívják életre. A diákok szemében például a jó érdemjegy az egyik legerősebb extrinzik motivátor, de jó példa a külső motivátorokra az étel, az ital, a dicséret, a díjak, az elismerések és a szex is. A *jutalmazáselmélet* szerint a munkára az embert külső jutalmak motiválják. Csakhogy, mint azt Marcus Mariota esetében is láthattuk, a dolgok túlzott leegyszerűsítése lenne azt állítani, hogy az emberek minden olyan igyekezete mögött, hogy sikeresen vegyenek egy akadályt, külső motivációkat kereshetünk.

Összetettebb megközelítési módot alkalmaz az **elvárás-érték elmélet\*\*\***, ami szerint az emberek azon feladatok elvégzésében motiváltak, melyekről egyrészt úgy vélik, sikeresen meg tudják oldani, másrészt a munkájuk eredménye – mind az előállított „termék”, mind a kapott jutalom – értékes nekik (Grant & Shin, 2011). Az embereket a munkavégzésben az **intrinzik motiváció\*\*\*\*** is befolyásolja, tehát *belülről* fakadó motívumok (a pszichológiában motívumon a viselkedést módosító, irányító tényezőket, indítékokat értjük). Belülről motivált például az az ember, aki élvezzi a munkája kínálta új kihívásokat. Intrinzik motivációról akkor beszélünk, amikor egy tevékenységet – legyen az munka vagy játék – önmagáért végzünk, minden külső jutalomtól vagy büntetéstől függetlenül. Ahogy a Nike szlogenje mondja: „Just do it”. Hogy miért? Mert az adott cselekvés egy belső, lelki szükségletre adott válasz. Röviden tehát, egy belülről motivált tevékenység önmagában jutalmazó.

De miként mérhetnénk fel egy adott személy munkával kapcsolatos motiváltságát? A pszichológus David McClelland (1958) azt feltételezte, hogy többféleképpen értelmezhető képekről alkotott történetek – ehhez a Henry Murray által kifejlesztett (1938) *Thematic Apperception (TAT) tesztet* használta – alapján jól következtethetünk a megkérdezett emberek motivációira. A 9.1. ábrán egy ilyen kép látható. Kezdetben

\* Maslow szükséglethierarchiájában a testi és a biztonsági szükségletek felett lévő szükségletek.

\*\* Kívülről jövő következmény, például külső jutalom vágya vezérli a viselkedést.

\*\*\* Az emberek azon feladatok elvégzésében motiváltak, melyeket sikeresen meg tudnak oldani, és amelyek eredménye értékes nekik.

\*\*\*\* Egy tevékenység elvégzésére irányuló olyan vágy, amit elsősorban a tevékenységért magáért végzünk, nem pedig valamilyen kívülről jövő következmény érdekében, például jutalom miatt.



McClelland az általa **teljesítményszükségletnek\*** (nAch, achievement need) nevezett fogalom – egy nehezen elérhető, de vágyott cél – mentén értékelte az emberek képekről alkotott történeteit.

McClelland úgy találta, hogy a magas teljesítményszükségletű emberek rendelkeznek néhány más tipikus személyiségvonással is: általában keményebben dolgoznak és sikeresebbek a munkájukban, mint azok, akiknél alacsonyabb a teljesítményre serkentő motiváció. Egyben kitartóbbnak bizonyulnak a nehéz feladatok elvégzésében is (McClelland, 1987b; Schultz & Schultz, 2006). Már az iskolában is jobb jegyeket szereznek (Raynor, 1970), talán mert az intelligenciahányadosuk is jellemzően magasabb (Harris, 2004). Általában nagyobb fokú versengés jellemezte munkát keresnek maguknak (McClelland, 1965), gyakrabban kerülnek vezető pozícióba, és gyorsabban haladnak előre a ranglétrán (Andrews, 1967). Ha üzleti vállalkozásra adják a fejüket, abban sikeresebbek, mint az alacsony nAch-értéket elérő társaik (McClelland, 1987a, 1993).

**Munka- és szervezetpszichológia – előtérbe kerül a teljesítmény iránti motiváció** A munkavállalók motivációinak megismerése és értékelése a munka- és szervezetpszichológusok szakterülete. Tapasztalataik szerint ahhoz, hogy valaki hasznos legyen a munka frontján, nem kell feltétlenül magas teljesítményszükséglettel rendelkeznie, és nem is minden munka kínál intrinzik kihívásokat a munkavégzőnek. McClelland (1985) a teljesítményszükségleten kívül még legalább két olyan szükségletet talált, melyek munkavégzésre serkentik az embereket. Egyesek munkája kielégíti a *kapcsolatszükségletet*, másoké a *hatalomszükségletet*. (A hatalomszükséglet nem feltétlenül negatív értelmű, sokkal inkább olyasmire kell gondolni, hogy az illető a hatalmát, a tekintélyét a projektek megtervezéséhez, az emberek irányításához, a munka elvégzéséhez veti be.) A munka világában a vezetők feladata úgy szervezni a dolgokat, hogy az egyes munkavállalóknál e három szükséglet – a teljesítmény-, a kapcsolat- és a hatalomszükséglet – közül a nekik



**9.1. ÁBRA** Egy többféleképpen értelmezhető kép különböző interpretációi

*Magas nAch-értékű történet:* A képen látható fiú éppen befejezi a hegedűóráját. Örül, hogy sokat fejlődött, és kezd hinni abban, hogy az erőfeszítései megtérülnek. Ahhoz, hogy hegedűművész lehessen, háttérbe kell szorítania a barátait, és mindennap óráig gyakorolni. Bár tudja, hogy több pénzt kereshetne, ha inkább beszállna az apja üzletébe, őt jobban érdekli a hegedű, és hogy az embereknek örömet szerezzen a zenéjével. Megerősíti magában személyes elköteleződését, hogy mindent megtegyen a célja elérése érdekében.

*Alacsony nAch-értékű történet:* Ez a fiú a bátyja hegedűjét tartja a kezében, és arra gondol, bárcsak tudna rajta játszani. De tisztában van azzal, hogy az órák pénzbe kerülnek, és rengeteg időt és energiát igényel megtanulni hegedűlni. Sajnálja a bátyját, amiért annak le kell mondania egy csomó jó dologról, és folyton csak gyakorolni, gyakorolni. Nagyon jó lenne egy szép napon arra ébredni, hogy remek zenész vált belőle, de ez úgysem történik meg. A valóság az, hogy a gyakorlás unalmas, és jó eséllyel csak a városi zenekarig ívelne a zenészi karrierje.

\* McClelland elméletében az a mentális állapot, ami pszichés motivációt hoz létre valamilyen cél vagy a kiválóság elérésére.

leginkább megfelelő nyerjen kielégülést, ugyanakkor a célteljesítmény se szenvedjen csorbát. (A vezetők egyébként általában a teljesítmény- és a hatalomszükséglet kombinációja jellemzi.)

Az emberek természetesen egyéb okokból is végeznek munkát, nem csupán a teljesítmény-, a kapcsolat- vagy a hatalomszükséglet motiválja őket. Már említettük, hogy a munka teszi lehetővé az élethez szükséges dolgok és a vágyott életstílus elérését. De legalább ilyen fontos, hogy a munka az identitásunk része is: tanárként, orvosként, farmerként, vadórként stb. határozzuk meg magunkat. Itt és most azonban a teljesítményre, a kapcsolatokra és a hatalomra koncentrálunk, mert ezek azok a motivációk, melyeket a munka- és szervezetszichológusok különösen lényegesnek találtak annak megállapításához, hogy mi motiválja az egyes dolgozókat.

Érdekes megszívlelni az alábbiakat, mert ha életünk során egyszer csak vezető pozícióban találunk magunkat, nagy segítséget jelentenek majd annak eldöntésében, hogy melyik beosztottnak milyen munkát érdemes adni, mivel lehet őket motiválni:

- A **magas teljesítményszükségletű** dolgozók a *kihívást jelentő feladatokat* szeretik, elérhető célokkal. És bár elsősorban nem a külső jutalmak motiválják őket, örömmel fogadják a bónuszokat, a dicséretet és a jó teljesítményért járó egyéb visszajelzéseket.
- A **magas kapcsolatszükségletű** dolgozókra nem jellemző a versengés, sokkal inkább az *együttműködést kedvelik*, ezért érdemes őket csapatomunkában foglalkoztatni, nem pedig elszigetelten, egymással szembe fordítva feladatokkal ellátva.
- A **magas hatalomszükségletű** emberek jól motiválhatók azzal, ha projektmenedzseri feladatot kapnak vagy munkacsoportokat vezethetnek. A hatalomorientált dolgozókat érdemes arra ösztönözni, hogy vezetőkké váljanak, akik majd segítik beosztottaikat azok szükségleteinek kielégítésében. Ismét felhívjuk rá a figyelmet, hogy a hatalom mint motiváció – bár valóban *lehet* öncélú – nem feltétlenül jelent rosszat.

Akinek a szükséglete kielégülést nyer, az elégedett lesz a munkájával, és motiváltabbá válik a munkavégzésre.

De ha valaki elégedett a munkahelyével, akkor tényleg jobban teljesít? Vizsgálatok szerint a magasabb munkahelyi elégedettség valóban kevesebb hiányzással, ritkább munkahelyelhagyással és fokozott produktivitással jár együtt – ezek a jegyek az összes üzletágban magasabb profitot hoznak (Schultz & Schultz, 2006).

**A teljesítmény interkulturális megközelítése** Felmerülhet a kérdés, vajon a világ minden pontján egyforma a teljesítményszükséglet? Vizsgáljunk meg közelebbről két tanulságos esetet!

Amikor az amerikai Misty Hyman olimpiai aranyérmet nyert 200 méter pillangón, így nyilatkozott:

„Úgy érzem, sikerült végig összpontosítanom. Eljött az ideje, hogy megmutassam a világnak, mire vagyok képes. Nagyon boldog vagyok, hogy sikerült. A lelkem mélyén tudtam, mindvégig hittem benne, hogy le tudom győzni Suzy O’Neilt. A kétség egész héten a közelemben ólálkodott, még a rajtkövön állva is, de akkor



azt mondtam magamnak: Nem, ez most az én estém!” (Neal, 2000).

Hymannel ellentétben a japán futó, Naoko Takahashi így magyarázta, miként sikerült olimpiai bajnok maratoni futóvá válnia:

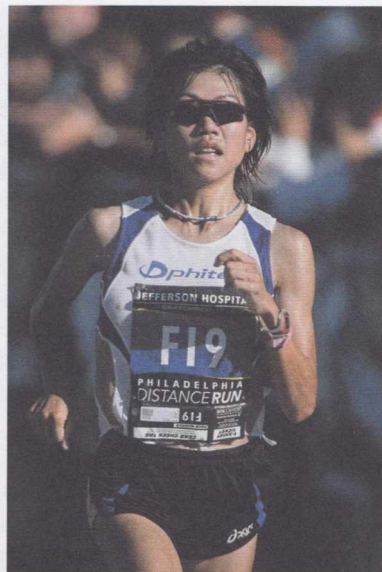
„Itt van mellettem a világ legjobb edzője, a világ legjobb menedzsere és az engem támogató rengeteg ember – mindez együttesen tette lehetővé, hogy aranyérmet nyerjek. Egyedül biztosan nem ment volna” (Yamamoto, 2000).

Az amerikai sportoló hozzáállása a teljesítménymotivációhoz a nyugati világ jellegzetes torzítását tükrözi. Az amerikaiak hajlamosak a teljesítményben az egyén tehetségének, elszántságának, intelligenciájának vagy hozzáállásának a diadalát látni. A világ sok pontján azonban teljesen másként tekintenek a teljesítményre, sokkal távolabbi, átfogóbb perspektívából, aminek révén a személyes, a társadalmi és az érzelmi tényezők kombinációjaként fogják fel (Markus et al., 2006).

Ez a megfigyelés jól illik Harry Triandis (1990) megállapításához, aki az individualista vagy kollektivisták hozzáállás alapján tesz különbséget a kultúrák között. A nyugati kultúrák, például az USA, Kanada és Nyugat-Európa országai az **individualizmus\*** zászlóvivői. Az emberek olyan környezetben nőnek fel, ahol az egyéni teljesítményt helyezik az első helyre. Velük ellentétben a latin-amerikai kultúrák, Ázsia és Afrika kultúrái, de a csendes-óceáni szigetvilág vagy a Közel-Kelet lakói is a **kollektívizmus\*\*** hívei, azaz a csoporthűséget és az egyénnek a csoport alá rendeltségét tartják fontosnak. Még az olyan kollektivisták kultúrákban is, ahol nagyon fontosnak tartják az egyéni teljesítményt az iskolában és a munka világában – például Japánban, Dél-Koreában vagy Hongkongban –, a mindennek felett álló cél nem az egyén dicsősége, hanem a család, a csapat vagy bármely más csoport sikerre vivése. Interkulturális szemléletmód nélkül sok amerikai könnyedén juthat arra a hibás következtetésre, hogy az egyéni teljesítmény motivációja „természetes” része az embernek. Triandis eredményei azonban azt sugallják, hogy az egyéni teljesítmény iránti szükséglet távolról sem jellemző mindenkire. (Egyébként melyik kulturális szemléletmód figyelhető meg Marcus Mariota hozzáállásában?)

## A jutalmazás nem várt hatásai a motivációra

Vajon miként képes a jutalom befolyásolni a motivációt? Korábban már említettük, hogy a kívülről érkező jutalmak, mint az elismerés, a dicséret és a pénz, ott szerepelnek mindazon okok között, melyek miatt az emberek munkára adják a fejüket. De mi



\* Az euroamerikai kultúrkörben elterjedt hozzáállás, ami az egyéni teljesítményt és különbségeket értékeli nagyra.

\*\* Ázsiában, Afrikában, Latin-Amerikában és a Közel-Keleten elterjedt hozzáállás, ami nagyobbra értékeli a csoport iránti lojalitást az egyéni képességeknél.

történik akkor, ha az emberek *extrinzik* jutalmat kapnak olyasvalamiért, amit *intrinzik* módon, azaz belülről fakadóan élvezetesnek találnak?

**A túlzott igazolás csapdája, avagy a kevesebb néha több** A fenti kérdés megválaszolására Mark Lepper és munkatársai (1973) végeztek egy ma már klasszikus kísérletet. Szívesen rajzoló iskolás gyerekekből két csoportot alkottak. Az egyik csoport úgy látott neki a rajzolásnak, hogy tudták, a végén jutalomban részesülnek majd, míg a másik csoport tagjai nem számítottak semmilyen jutalomra. Mindkét csoport nagy lelkesedéssel látott munkához. Néhány nappal később azonban, amikor ismét lehetőséget kaptak a rajzolásra, de most már mindennemű jutalom lehetősége nélkül, a korábban megjutalmazott gyerekek *kevésbé* lelkesen fogtak neki a rajzolásnak, míg azok, akik előzőleg sem kaptak semmilyen külső jutalmat, *nagyobb* érdeklődést tanúsítottak a rajzolás iránt, mint az előző alkalommal!

Lepper és munkatársai azt a következtetést vonták le az eredményekből, hogy a külső megerősítés kioltja az első csoportból a belső motivációt. Ezt a hatást nevezték el **túlzott igazolásnak**\*. A rajzolás kívülről érkező, egyben teljesen felesleges jutalmazása, vélték, a gyerekek belső motivációját külsőre módosította, aminek hatására már kevésbé érdekelte őket a jutalmazás nélküli rajzolás. Röviden tehát a jutalom képes tönkretenni azt az örömet, amit egy tevékenység önmagában képes okozni. Ezzel kapcsolatban feltehetünk két kérdést:

- Minden esetben fellép vajon jutalom hatására a túlzott igazolás jelensége?
- Ha igen, mivel magyarázhatjuk a tényt, hogy számos ember képes egyszerre szeretni a munkáját, ugyanakkor pénzt fogadni el érte?

A fenti kísérletekből egyértelműen kiderült, hogy a jutalom káros hatással lehet a belső motivációra, de csak bizonyos körülmények között (Covington, 2000; Eisenberger & Cameron, 1996). A túlzottigazolás-hatás akkor lép fel, *ha a jutalom független a teljesítmény minőségétől*. Ez megmagyarázza, miért veszítették el a rajzolási kedvüket a megjutalmazott gyerekek. Ugyanez történik akkor is, amikor a dolgozók a teljesítményüktől függetlenül kapnak év végi bónuszt, vagy amikor minden tanuló az osztályban rutinszerűen ötöst kap egy tanártól. A tanulság tehát az, hogy a jutalom képes motiválni az embereket, de csak akkor, ha kizárólag a jól elvégzett munkáért, a megfelelő minőségű teljesítményért jár, nem pedig egyfajta vesztegetésnek szánják. A jutalom a körülményektől függően általában háromféle erőteljes hatást képes gyakorolni a motivációra:

- Jutalommal hatékonyan rá lehet bírni az embereket arra, hogy *olyasmit csináljanak meg, amit egyébként nem akarnak* – például lenyírják a fűvet vagy kivigyék a szemetet.
- A jutalom erősítheti az intrinzik motivációt, *amennyiben a jó teljesítményért adják*.

\* Az a folyamat, amikor egy extrinzik (külső) jutalom kioltja a belső motivációt, például ha egy gyerek pénzt kap azért, hogy videójátékot játsszon.



- Ezenkívül, mint láthattuk, a jutalom *gátolhatja* a belülről fakadó motivációt, *ha a teljesítmény minőségétől függetlenül adják*. Ez bizonyosodott be Lepperék kísérletéből.

Ha tehát egy gyerek nem szeret gyakorolni a zongorán, mosogatni, vagy megcsinálni a leckéjét, a hozzáállását semmiféle jutalom nem fogja megváltoztatni. Másfelől viszont ha szeret zongorázni, nyugodtan megdicsérhetjük vagy meglephetjük valamivel, elismerve ezzel a jó teljesítményét. Az ilyesfajta jutalmak egy motivált embert csak még motiváltabbá tehetnek. A motiválatlan dolgozókat sem lehet fizetésemeléssel motiválni (hacsak nem az a motiválatlanságuk oka, hogy felháborítóan rosszul keresnek). Egy megérdemelt, de nem várt dicséret, egy váratlan ajándék vagy más apró elismerés a jó teljesítményért viszont jobb teljesítményre serkenthet. Gondolkodjunk el rajta, vajon egy tanár milyen módon jutalmazhatná leghatékonyabban a tanítványait, hogy a lehető legjobb munkára ösztönözze őket?

## [PSZICHOÜGYEK]

### Pszichológiai ismeretek szerzése pszichológiai módszerekkel

A zene, a művészetek, a tudomány és az üzleti élet terén elért legnagyobb teljesítmények általában belülről motivált emberekhez köthetők, akik olyan ideákat vagy célokat igyekeztek beteljesíteni, megvalósítani, melyek nagyon foglalkoztatták őket. Ugyanez érvényes az olyan sportolókra is, mint Mariota. Amikor egy adott probléma, kérdés teljesen magával ragad valakit, olyan tudatállapotba kerülhet, amikor jelentőségét veszíti az idő és a körülötte lévő világ. A pszichológus Csikszentmihályi Mihály (1990, 1998) vezette be a **flow\*** kifejezést erre a különleges tudatállapotra. Bár egyesek drogok vagy alkohol segítségével igyekeznek elérni egyfajta mesterséges flow-állapotot, az értelmes tevékenység, munka ezerszer kielégítőbb és fenntarthatóbb flow-élményt képes nyújtani.

De hogyan kapcsolhatjuk ezt a tudást a tanuláshoz? Ha valakiben éppen alábbhagy a kedv a tanulásra, az olyan külső motivátorok, mint egy jó érdemjegy szerzése a vizsgán, nem feltétlenül elégséges ösztönzők ahhoz, hogy visszaüljön a könyvek fölé. De van pár trükk, amivel felpiszkálhatjuk a belső motivációnkat, és elkaphat minket a flow. Tegyük fel a kérdést: akik igazi szakértői annak a területnek, amivel foglalkoznunk kellene, mit találhatnak benne annyira érdekesnek? A kérdésre a választ általában egy megoldatlan rejtély, egy elméleti vita vagy egy létező gyakorlati probléma lehetséges megoldása adja. Egy pszichológust például érdekelhet az, hogy mi motiválja az erőszakos viselkedést, vagy hogy miként lehetne fokozni az emberek teljesítmény iránti motivációját. Ha találunk egy ilyen témát, próbáljuk meg felderíteni, milyen válaszok, megoldások létezhetnek rá. Ily módon közelebb kerülünk a szakterület vezető egyéni ségeinek gondolkodásához. És ki tudja? Talán még a flow is ránk talál.

\* Csikszentmihályi elméletében az az állapot, amikor az adott tevékenységre való intenzív fókuszálás fokozott kreativitással és eksztázisközelbeli érzésekkel párosul. Belső motiváció szükséges hozzá.



## Minden világos?

1. Mondjunk négy okot, amiért a pszichológusok hasznosnak tarthatják a *motiváció* fogalmát!
2. Mondjunk egy példát *extrinrik* motivátorra, amiért egy gyerek hajlandó lehet megcsinálni a házi feladatát!
3. McClelland elmélete szerint egyes dolgozókat a teljesítményszükséglet motivál, míg másokat
  - a. a pénz és a dicséret.
  - b. a kapcsolat és a hatalom.
  - c. a szex és az agresszió.
  - d. az intrinrik megerősítés.
4. A motiváció igen sokféle lehet, de mindre jellemző, hogy olyan mentális folyamatok alakulására hat, melyek szelektálják és irányítják a(z)
  - a. kogníciókat.
  - b. viselkedést.
  - c. észlelést.
  - d. érzelmeket.

**Helyes válaszok:** 1. A motiváció fogalma (1) a megfigyelhető viselkedést a belső állapotokhoz kapcsolja; (2) megmagyarázza a viselkedés sokféleségét; (3) megmagyarázza, miért tartunk ki a sorcsapások ellenére is és (4) a biológiát a viselkedéshez kapcsolja. 2. Bármilyen ösztönző, legyen az pénz, tévézés vagy a kedvenc étel. (A büntetéssel való fenyegetés szintén beválhat mint extrinrik motivátor, de valószínűleg nem lesz annyira hatásos.) 3. b 4. b

## 9.2. KULCSKÉRDÉS

### Mi határozza meg a motivációink kielégítésének sorrendjét?

Képzeld el, hogy késő este van, mi pedig hirtelen rádöbbenünk, hogy farkaséhesek vagyunk. Közben éppen egy vizsgára kellene tanulnunk, de az álmoság is egyre jobban legyűr minket. Hirtelen a telefon pittyegése jelzi, hogy üzenetünk érkezett. Hogyan reagálunk erre a sokféle motiváló ingerre?

A pszichológusokat régóta foglalkoztatja, hogyan birkózunk meg az egymásnak ellentmondó motivációkkal, de egészen a legutóbbi időkig nem létezett olyan elmélet, ami teljes egészében átfogta volna az emberi motivációt – különösképpen nem olyan, ami megmagyarázza volna, miként vágunk rendet az egymásnak ellentmondó vagy egymással versengő motívumok között. Látjuk majd, hogy Abraham Maslow elmélete hasznos ugyan, de már idejétmúlt. Soron következő központi fogalmunkból azonban kiderül, hogy megjelent egy új elmélet, ami sok pszichológus szerint a motiváció „minden kérdésére” megfelelő választ kínál.

### 9.2. Központi fogalom

A Maslow-féle szükséglethierarchiát az evolúciós pszichológiával kombináló új elmélet megoldást kínál régóta megoldatlan problémákra azzal, hogy a motivációink sorrendiségét funkcionális, proximális és fejlődési tényezőkkel magyarázza.

A téma bemutatásakor először az ezen új elmélet alapját képező korábbi elméleteket ismertetjük. A fejezet végére ismerjük majd az ösztön-, a drive- és a pszichodinamikus elméletet, és Maslow szükséglethierarchiáját annak mögöttes elképzeléseivel együtt. Ezenkívül szó lesz még arról, hogy Kenrick és munkatársai hogyan fejlesztették tovább a Maslow-féle szükséglethierarchiát.

## Ösztönelmélet, drive-elmélet és Freud pszichodinamikus elmélete

William James óta tudják a pszichológusok, hogy minden állat, beleértve az embert is, már a világrajövetelekor rendelkezik a túlélését elősegítő, veleszületett viselkedésmintákkal. Az **ösztönelmélet**\* szerint ezek a velünk született viselkedésformák jól magyarázzák az állati viselkedés szabályos ciklusait, melyek lényegében ugyanolyanok egy faj minden egyedénél. Ilyen ösztönös viselkedési ciklus a madarak vándorlása, az antilopok párzási rituáléja, vagy a lazacok visszatérése akár 1500 kilométeres távolságból a szülőhelyükre, ahol ikrájuk lerakása után elpusztulnak. Az úgynevezett ösztönös viselkedésformákat sokkal inkább a genetikai háttér határozza meg, mintsem a tanulás, bár a tapasztalat képes módosítani rajtuk. Az ösztönös és a tanult viselkedés kombinációja érhető tetten a méheknél, amikor a táplálékforrás helyét kommunikálják egymás felé, vagy az anyamacskánál, amikor a vadászat fortélyaira tanítgatja a kölykeit. Az ilyen és hasonló példákból látható, hogy az ösztönök nagyjából genetikailag meghatározottak, kisebb részt pedig a környezet befolyásolja a működésüket.

Mivel úgy tűnt, az ösztön fogalma sok mindenre magyarázatot ad, gyorsan átszivárgott a köznyelvbe, ahol aztán sokat veszített eredeti jelentéséből. Ma már hétköznapi kifejezésnek számít az „anyai ösztön”, vagy hogy egy sportolóra azt mondjuk, „ösztönösen jó labdaérzéke van”, de még egy tehetségkutató is „ösztönösen” ismeri fel a jövő nagy sztárjait. Az ösztön jelentése tehát mostanra, mondhatni, felhígult, sokkal inkább csak egy címke, mintsem magyarázat egy adott viselkedésre.

Nem csoda hát, hogy a tudomány emberei már régen ejtették az *ösztön* szót (Deckers, 2001). Az állatok viselkedését azok természetes környezetében tanulmányozó etológusok ma már jobban kedvelik az **öröklött mozgásmintázat**\*\* kifejezést, melyek alatt olyan veleszületett viselkedésformákat értenek, melyeket meghatározott inger indít be, és amelyek az adott faj minden egyedére jellemzőek. Az öröklött mozgásmintázatok közé nem csupán a fenti „ösztönös” viselkedések tartoznak, de olyan, egymástól erősen eltérő viselkedések is, mint a madaraknál a fészekrakás, az újszülött emlősöknél a szopás, vagy a csimpánzoknál és a páviánoknál a dominancia kifejezése.

*Megmagyarázható az ösztönökkel – vagy az öröklött mozgásmintázatokkal – az emberi viselkedés?* Úgy tűnik, bizonyos emberi viselkedésformáknak, mint a csecsemőknél a sírás vagy a szopás, biológiai háttere van, de az ösztönök vagy az öröklött mozgásmintázatok segítségével nem tudjuk megmagyarázni a nagyobb gyerekek vagy a felnőttek körében megfigyelhető összetett viselkedéseket. Nem magyarázhatjuk „gyilkos ösztönrel” egy elszántan törtető üzletember tetteit, ahogy Marcus Mariota sikereit sem vezethetjük vissza valamiféle „fociösztönre”.

\* Mostanra meghaladtá vált elmélet, ami szerint bizonyos viselkedéseket teljes mértékben belső tényezők határoznak meg. Azért vetették el, mert nem veszi figyelembe a tanulás módosító hatását, és mert az ösztönökkel csak felcímkéz egy adott viselkedést, de nem magyarázza meg.

\*\* Genetikailag meghatározott viselkedésformák, melyek a faj minden egyedénél megfigyelhetők, és amelyeket konkrét ingerek váltanak ki. A régebbi ösztön fogalmát váltotta.



## A drive-elmélet

A drive vagy belső késztetés fogalma az ösztön helyettesítése céljából jelent meg, a biológiai alapokon nyugvó, a szervezet belső állapotától függő viselkedések, mint az evés vagy az ivás magyarázatára. (Az ösztön- és a drive-elmélet összevetése a 9.1. táblázatban található.) A pszichológusok a **biológiai drive\*** alatt egy olyan energiaállapotot vagy feszültséget értenek, ami adott biológiai szükséglet kielégítése irányába mozdtítja az élőlényt (Woodworth, 1918). A szomjúság mint drive tehát ivásra ösztönzi az állatot, a táplálék szükséglete pedig éhségérzetet generál, ami evésre ösztönző késztetés. A **drive-elmélet\*\*** szerint tehát a **biológiai szükséglet\*\*\*** egyfajta **drive-állapot\*\*\*\*** hív életre, ami a viselkedést úgy alakítja, hogy a szükséglet kielégülést nyerjen. Amikor ez megtörténik, a drive keltette feszültség megszűnik – ez a folyamat a *drive-redukció*. Magunk is megtapasztalhatjuk, valahányszor jóllakunk.

A drive-elmélet szerint az élőlények a szervezet egyensúlyi állapotának fenntartására törekkenek. Ez az egyensúlyi állapot a **homeosztázis\*\*\*\*\*** (Hull, 1943, 1952). Azok az élőlények, melyek szervezetében megszűnik az egyensúlyi állapot, például folyadékhiány miatt, késztetést éreznek annak visszaállítására (például azzal, hogy isznak egy kis vizet). Az éhségérzetre ugyancsak tekinthetünk úgy, mint amikor a test energiaállapotában megszűnik az egyensúly. Ez az egyensúlyhiány készzeti vagy motiválja az állatot arra, hogy evéssel igyekezzen helyreállítani az egyensúlyi állapotot.

A drive-elmélet pechére azonban a motiváció nem ennyire egyszerű ügy. Az elmélet jól alkalmazható az állatok viselkedésének magyarázatára, de kudarcot vallunk vele, ha az emberek lelki motivációit és céljait – például a teljesítmény iránti igényt – szeretnénk megfejteni. Ráadásul nem ad választ arra, hogy amikor semmilyen nyilvánvaló hiány nem áll fenn, az élőlények időnként miért cselekszenek mégis úgy, hogy *fokozzák* az ingerületi állapotot. Nehéz elképzelni, milyen alapvető szükséglet vagy biológiai késztetés magyarázhatná például az emberek olyan szokásait, mint a sielés vagy az ejtőernyőzés. De arra is bajosan találnánk magyarázatot a biológiai késztetés fogalma révén, hogy a kísérleti patkányok miért vágnak keresztül egy villanypásztoron csak azért, hogy felderítsenek egy új, ismeretlen környezetet. Vagy hogy Mariota miért szereti annyira az amerikai focit. A pszichológusok az ilyen eseteket a *pszichés motívumok* fogalmával magyarázzák. A biológiai késztetésekkel ellentétben a pszichés motívumok nem biológiai szükségletek haladéktalan kielégítésére irányulnak, viszont sokkal szorosabban kötődnek a tanuláshoz, az ösztönzéshez, a fenyegetéshez, vagy a társadalmi-kulturális nyomáshoz.

\* Elsődlegesen biológiai alapokon nyugvó késztetés, motívum, például a szomjúság. A hatására az élőlényben olyan feszültség alakul ki, ami egy biológiai szükséglet kielégítésére motiválja.

\*\* Az ösztönelmélet helyettesítésére megalkotott elmélet, ami szerint egy biológiai szükséglet olyan drive-ot, késztetést vált ki, ami az élőlényt a szükséglet kielégítésére motiválja. A legtöbb drive esetében ha az élőlény sikerrel kielégíti az adott szükségletet, visszatér a homeosztázis egyensúlyi állapotába.

\*\*\* A túléléshez és a jólléthez szükséges állapotok, tényezők, például táplálék, víz, meleg, oxigén, alvás. Hívják őket fiziológiai szükségleteknek is.

\*\*\*\* Egy szükséglet által motivált állapot, aminek során a viselkedés ennek a szükségletnek a kielégítése irányába változik – aki például szomjas, az iszik.

\*\*\*\*\* A test biológiai egyensúlyi állapota, aminek a fenntartására törekszik, különösen a tápanyagok, a víz és a hőmérséklet tekintetében.

Láthatjuk tehát, hogy a drive-elmélet nyújt némi – ha nem is teljes – választ a motiváció kérdésére. Ezért a pszichológusok továbbra is használják a fogalmat, hiszen a biológiai alapokon nyugvó motívumok fontos szerepet játszanak a túlélésben és a szaporodásban.

## Freud pszichodinamikus elmélete

A 19. század legvégén az akkor még ifjú Sigmund Freud is előállt saját elképzelésével a motivációról, ami érdekes kombinációja volt a tradicionális ösztönelméletnek, Darwin akkor még újnak számító evolúcióelméletének és a kor Európájára jellemző szexuális prudériának. A mentális betegségek eredetére magyarázatot adni igyekvő Freud szerint az emberi motivációk nagy része a tudattalan sötét, zavaros birodalmában – amit *idnek* nevezett – gyökerezik. Itt két olyan alapvető vágy munkálkodik, melyeket kontrollálnunk kell: az *erosz*, azaz a szexuális vágyak és a *tanatosz*, az agresszív vagy romboló impulzusok.

Tulajdonképpen minden, amit teszünk, vélte Freud, e két alapvető késztetés valamelyikére vezethető vissza, vagy a tudattalan azon kis trükkjeire, melyeket az elme bevet a veszélyes vágyak kontroll alatt tartására. De ahogy a kuktaból is ki kell engedni időnként a gőzt, nekünk is szükségünk van néha a szexuális és az agresszív vágyaink levezetésére. Freud úgy hitte, hogy a munka, különösképpen a kreatív munka, képes némiképpen csökkenteni a vágyak keltette feszültséget. Elmélete szerint az olyan enyhén agresszív cselekedetek, mint a káromkodás és a kiabálás, vagy a versengéssel járó sportok űzése, a mélyebb destruktív tendenciák pszichésen kielégítő levezetésére szolgálnak. (Nem csoda, hogy Mariota olyan kellemes fiatalember, mondaná Freud!)

Nem szabad elfelejteni, hogy Freud akkor alkotta meg az elméletét, amikor az ösztönelmélet elfogadottsága a csúcson volt, így az eroszra és a tanatoszra gyakorta ösztönökként gondolnak. De Freud elméletének túlzott leegyszerűsítése lenne azt hinni, hogy az csak egy újabb ösztönelmélet (lásd a 9.1. táblázatot). Freud nem próbálta megmagyarázni a biológiai alapú késztetéseket, mint az éhség vagy a szomjúság. Ő a mentális betegségek, például a fóbiák vagy a depresszió tüneteire igyekezett magyarázatot találni.

Míg napjaink pszichológusainak többsége nem fogadja el Freud elméletének minden részletét, azzal sokan egyetértenek, hogy számos mentális tevékenység – köztük a motivációval és az érzelmekkel kapcsolatos folyamatok – *valóban* a tudatosságunk határain kívül zajlik (Bornstein, 2001; Westen, 1998). A legtöbben valószínűleg Freudnak a motivációra vonatkozó *fejlődési* megközelítésével is mélyen egyetértenek. E szerint a motivációink változáson mennek keresztül, ahogy haladunk előre az életkorban.

## Maslow szükségletpiramisa

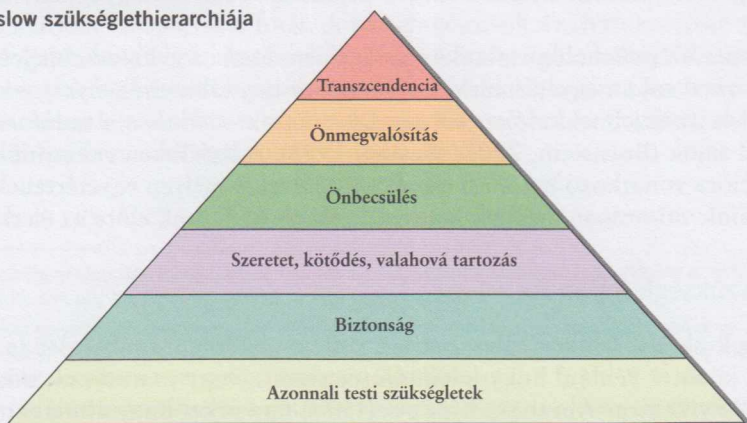
Mi történik akkor, amikor választanunk kell egy biológiai szükséglet és egy pszichés motívum között? Például hogy lefeküdjünk aludni, vagy maradunk inkább fenn, és tanulunk a vizsgára? Abraham Maslow (1970) úgy vélte, hogy általában a leginkább sürgető szükségleteink javára döntünk, amely szükségletek természetes *hierarchiába* rendeződnek, és közöttük a biológiai szükségletek előnyt élveznek. Freudhoz hasonlóan Maslow is igyekezett az emberi motivációkat teljes terjedelmükben megmagyarázni, a biológiai késztetésektől a társas vagy a kreativitásra serkentő motívumokig (Nicholson,



2007). Freudtól eltérően azonban ő nem gondolta úgy, hogy a valódi motivációink tudattalanok, és azzal sem értett egyet, hogy a motivációink annyira negatívak és baljósatúak lennének, mint a Freud által propagált szexuális és agresszív késztetések. Maslow nagy újítása abban rejlett, hogy felállította a **szükségletek hierarchiáját**, amelyben fontosságuk szerint öt szintbe sorolta az egyes szükségleteket és igényeket (9.2. ábra és 9.1. táblázat). A „magasabb rendű” igények csak akkor jutnak szóhoz, ha az alapvető szükségletek már kielégülést nyertek:

- A **biológiai szükségletek**, mint az evés vagy az ivás, alkotják a hierarchia legalsó szintjét, és ezek kielégítése minden más igénnyel és szükséglettel szemben előnyt élvez.
- A **biztonság iránti szükséglet** arra motivál minket, hogy elkerüljük a veszélyt, de csak ha a biológiai szükségleteink már kielégülést nyertek. Ennélfogva az éhes állat hajlandó kockázatot vállalni a zsákmány megszerzéséért, de amint jóllakott, a biztonsága válik a fő prioritásává.
- A **szeretet, a kötődés és a valahová tartozás iránti szükségletek** akkor éreztetik hatásukat, ha már nem éhezünk, nem szomjazunk és biztonságban vagyunk. Az ilyen irányú, szociális szükségleteink hatására igyekszünk kapcsolatot teremteni másokkal.
- Az **önbecsülés szükséglete** jelenti a hierarchia következő fokát, amin azt értjük, hogy igényeljük azt, hogy önmagunkat elismerjük, kompetensnek és hatékonynak érezhessük.
- Az **önmegvalósítás szükséglete\*** motiválja, hogy az emberben rejlő kreativitást és teremtmő erőit kiaknázzuk. Az önmegvalósító emberek ismerik és elfogadják magukat, szociálisan válaszkészek, nyitottak az újdonságokra és a kihívásokra.

9.2. ÁBRA Maslow szükséglethierarchiája



\* Maslow szükséglethierarchiájának legmagasabb szintje, ahol az egyén a teremtmő emberi potenciál legteljesebb kibontakoztatásának lehetőségét keresi.



- A hierarchia csúcsán a **transzcendencia szükséglete** áll ugyan, de prioritás szempontjából a lista végén kullog. Ez motiválja az embert arra, hogy önmagán túlmutató okokat és célokat keressen (Koltko-Rivera, 2006). Ennek az igénynek a kielégítésére állnak be egyesek például önkéntesnek vallási, politikai mozgalmakba, vagy próbálnak művészi vagy intellektuális célokat megvalósítani.

Az interkulturális pszichológusok azért kritizálják Maslow elméletét és a többi „én-elméletet”, mert azok az önmegvalósításra helyezik a hangsúlyt, noha az elsősorban csak az individualista, az egyén teljesítményét kiemelő kultúrákra jellemző (Gambrel & Cianci, 2003). A kollektivisták kultúrák viszont a csoport sikereit tartják szem előtt, nem az egyén önmegvalósítását hangsúlyozzák (Shiraev & Levy, 2006). Maslow védelmében el kell azonban mondanunk, hogy felismerte a motivációban megmutatkozó kulturális különbségeket (Maslow, 1943).

Felmerül tehát a kérdés: miként állja meg a helyét Maslow elmélete a valóságban? Magyarán azt adja, hogy sürgetően fellépő biológiai szükségleteink, fájdalom, éhség, szomjúság vagy alváshiány hatására miért hanyagoljuk el a barátainkat vagy a karrierünket. Ugyanakkor egyesek képesek háttérbe szorítani a testi szükségleteiket valamilyen magasabb rendű cél érdekében – ilyen az, amikor a flow hatására a művész elfelejt enni az alkotás hevében, vagy amikor egy apa gondolkodás nélkül berohan az égő házba a gyermekéért. Maslow elmélete arra sem ad magyarázatot, mi hajtja az olyan embereket, akik a biztonságukra fittyet hányva hódolnak valamilyen kockázatos hobbinak, például sziklát másznak vagy ejtőernyőznek. Ugyancsak nem tudjuk meg belőle, hogy az öngyilkosság mögött milyen motivációk rejtőzhetnek.

## A szükségletek új hierarchiája

Láthatjuk tehát, hogy sok kritika érte Maslow elméletét, ezért felmerül a kérdés, mégis mit érdemes megtartani belőle. Douglas Kenrick és munkatársai (2010) úgy vélik, hogy *a motivációk hierarchiája* igazán pompás ötlet volt Maslow-tól, de a motivációk prioritása az életben nem ennyire merev rendszert követ, hanem a körülmények alakulásától függően változik. A megoldás szerintük az, hogy a szükségletek hierarchiája állandóan változik. Ezt a változást háromféle tényező befolyásolja leginkább, megértését a *funkcionális*, a *proximális* és a *fejlődési elemzés* segíti (9.3. ábra).

- A **funkcionális elemzés**\* egy motívum azon *funkcióját* keresi, ami – evolúciós szempontból – a túléléshez és a szaporodás sikerességéhez köthető. A funkcionális hatások a motívumokat „kiindulási” hierarchiába rendezik alapvető biológiai szükségességük alapján, ahogyan Maslow is elképzelte. Ilyen szükségletek a táplálék, a víz, a meleg és a menedék, melyek nélkül nem maradhatunk életben. A szexuális motiváció szintén evolúciós gyökerű, a génjeink továbbadására ösztönöz minket. A szexuális kielégülés és a szaporodás szükséglete ugyanakkor *szociális* szükségletek is, az emberi kapcsolatok, az önbecsülés és a gondoskodás iránti igény egész sorához kapcsolódnak, azaz nem csupán a szex iránti testi késztetésről van

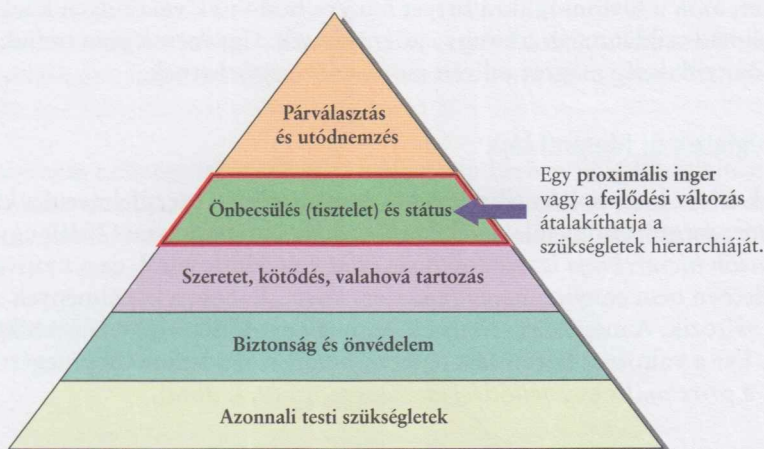
\* Egy motívum adaptív funkciók szempontjából való vizsgálata, tehát hogy az adott motívum miként szolgálja az egyed túlélését és szaporodását.

szó. Ezek a reprodukzív szükségletek azonban, akárcsak Maslow piramisában, általában alacsonyabb prioritásúak, mint a túléléshez fontos szükségletek.

- A **proximális elemzés\*** (a proximális szó jelentése: közeli, közelebbi) a motivációs prioritásainkat megváltoztató azonnali eseményekre, tárgyakra, ösztönzőkre és fenyegetésekre irányul, azaz *extrinzik* motívumokra. Egy érdekes tévéműsor például lehet proximális inger, ami képes kitolni a lefekvés idejét még akkor is, ha már álmosak vagyunk. Általános értelemben azt mondhatjuk, hogy egy fontos proximális inger átmenetileg átrendezheti a motivációs hierarchiánkat.

Ahogy már Freud is megmondta, a motivációs profil változik az életkorral. A csecsemő számára az éhség, a szomjúság és a fizikai közelség iránti igény jeleni a legfontosabb motivációkat, míg a szaporodás szükséglete vagy az igény a kortársak általi elismerésre még nem jelenik meg nála. Egy kamasznál ugyanakkor a szexuális motívumok és a szociális elismertség, megbecsülés előkelő helyen van a szükségletek hierarchiájában. Idővel pedig mind nagyobb jelentőségre tehet szert a tanulás, az alkotás és a valamilyen, az önmagunkon túlmutató célhoz való hozzájárulás iránti igény.

- A **fejlődési elemzés\*\*** a motivációk hierarchiájában élethosszon át fellépő változásokra koncentrál.



### 9.3. ÁBRA Maslow szükséglet-hierarchiájának evolúciós pszichológiai szemléletű módosítása

A szükségletek új hierarchiája azon az elképzelésen alapul, hogy minden ránk ható motívum a túlélésünk vagy a szaporodásunk (saját vagy a fajunk génjeinek továbbadása) szükségletén alapul. Az új elmélet azt is felismerte, hogy a motivációink prioritása nem egy merev rendszer, mert a fejlődési változás és a környezetünk folytonos változása (proximális ingerek) befolyásolják, mi élvezzen prioritást.

\* Az élőlény adott pillanatban jellemző környezetéből érkező ingerek elemzése abból a szempontból, hogy azok miként módosíthatják az élőlény prioritásait. (Emberек esetében proximális inger lehet az is, amire az illető éppen gondol.)

\*\* Az egyed fejlődése során beálló változások elemzése abból a szempontból, hogy azok miként változtathatják meg a motivációk fontosságai sorrendjét.



Persze a kritikus hangok a motivációk új hierarchiamodelljével szemben is felszólaltak (Ackerman & Bargh, 2010; Kesebir et al., 2010; Lyubomirsky & Boehm, 2010). Mi magunk is úgy véljük, hogy Kenrickék nem számoltak azzal, hogy a „magasabb” motívumok – az *intrinsic motívumok* –, mint például a kreativitás megélésének szükségessége vagy a kíváncsiság kielégítése, függetlenné válhattak evolúciós gyökereiktől. Jóllehet a kreatív embereknek – a híres előadóművészeknek, például – bizonyára előnyük van a párkeresés terén, az evolúció ezeket a motívumokat függetlenül „kábelezhetette be” az agyba, mivel a kreatív emberek jelenléte a csoportban az egész csoport előnyére válhat.

### Miként gondolkodunk a motivációkról jelenleg?

Jelenleg úgy áll a helyzet, hogy egy több elmélet alapján kibontakozó konszenzus talán hosszabb időre egységesíti a motivációval kapcsolatos elképzeléseket a pszichológiában (Schaller et al., 2010). Úgy véljük, a legtöbb pszichológus egyetértene az alábbi állításokkal:

- A motivációinknak van egy olyan hierarchiája vagy prioritási rendje, ami alapvetően a legtöbb emberben ugyanolyan – ahogyan azt Maslow is leírta.
- Ez az alaphierarchia evolúciós kontextusban értelmezendő, mivel a legalapvetőbb motívumok a túléléshez kapcsolódnak, ezeket követik a szaporodáshoz és az utódok túléléséhez kötődőek.
- Az egyén motivációinak hierarchiája nem egy merev rendszer, hanem a proximális ingerek és az egyén fejlettségi szintje képesek alakítani.

Továbbra is van némi véleménykülönbség a téren, hogy a „magasabb” motívumok (például a kreativitás) független *intrinsic* motívumokká váltak-e.

A motivációnak ez az új, hibrid elmélete egyesíti Maslow szükséglet-hierarchiáját, Freud *pszichoszexuális fejlődéelméletét* (lásd 10. fejezet) és az evolúciós pszichológiát

#### 9.1. TÁBLÁZAT A különböző motivációelméletek összevetése

Elmélet	Leírás	Példa
Ösztönelmélet	A fajra jellemző viselkedésmintázatokat biológiai folyamatok motiválják	Madarak vándorlása, halak rajképzése
Drive-elmélet	A szükségletek drive-okat (késztetések) hívnak életre, ezek motiválják a viselkedést a drive redukciójáig	Éhség, szomjúság
Freud elmélete	A motivációk a tudattalan vágyakból táplálkoznak; a fejlődés során változnak	Szex, agresszió
Maslow elmélete	A motivációkat a prioritási sorrendbe (szükséglet-hierarchia) rendeződő szükségletek hívják életre	Önbecsülés szükséglete, önmegvalósítás
Evolúciós elmélet	A motivációk fontossági sorrendjét funkcionális, proximális és fejlődési tényezők határozzák meg, melyek mindegyike túlélési és reprodukciós szükségleteken alapul	A táplálék illata (proximális inger) az első helyre sorolhatja az éhséget mint késztetést



annak céljából, hogy a motivációk minden típusát – az éhségtől és a szomjúságtól az emberi kapcsolatokon és státuson át a kreativitás megélésének igényéig – magába tudja foglalni. Azt még mindig nem tudjuk pontosan, tulajdonképpen miként rendezi hierarchiába és rendezi újra a motivációinkat az agy, de most már legalább rendelkezünk egy kerettel, amin belül sor kerülhet az elméleti részletek kidolgozására.

## [PSZICHOÜGYEK]

### Vajon mi motivál másokat?

Mivel érdemes kezdeni a vizsgálódást, amikor azt szeretnénk kideríteni, mi motivál egy másik embert? Például egy furcsán viselkedő barátunkat?

Először is, mindenkit óvatosságra intünk, mielőtt arra a következtetésre jutna, hogy a motiváció forrása egy rögzült személyiségvonás. Sokkal inkább érdemes először a lehetséges külső ösztönzőket vagy fenyegetéseket számba venni – tehát az extrinzik (proximális) motivátorokat. Sok esetben ezek segítségével fel is deríthető az egész történet.

Ezen túlmenően érdemes végiggondolni, milyen szociális motivációk jöhetnek szóba. Maslow is kiemelte hierarchiájában a szociális motívumokat, de nem ő volt az első, aki felvetette ezek fontosságát az ember viselkedésének alakulásában. Az illetőt Alfred Adlernek hívták, Freud kortársa, egyben kétségkívül a világ első szociálpszichológusa volt (Ansbacher & Ansbacher, 1956). Adler úgy vélte, hogy a problémás viselkedés hátterében sok esetben az húzódik meg, hogy az illető úgy érzi, nem felel meg a szociális elvárásoknak, és fenyegetésként éli meg azokat. Egy egészséges személyiségnek cél és szükséglet az együttműködés másokkal, és a mások általi elfogadottság elérése. Ezt nevezte Adler *szociális érdeklődés*nek. A modern szociálpszichológusok a szociális motiváció nézeteit a külső ösztönzőkkel és fenyegetésekkel kombinálva beszélnek „a helyzet hatalmáról”.

Adler nézetei jóval összetettebbek, mint amennyire itt ismertetni tudjuk őket. A lényeg, hogy ha valaki fenyegetve érzi magát, bosszantó vagy váratlan agresszív viselkedéssel próbál védekezni. Amennyiben egy ilyen emberrel állunk szemben szülőként, tanárként, főnökként vagy barátként, a lényeg, hogy ne reagáljunk erre a viselkedésre. Az illető szeretné a figyelmet magára vonni, de mi ne figyeljünk rá, az agresszióra ne reagáljunk viszontagresszióval. Ne próbáljunk elégtételt venni egy bosszúszomjas személyen, de sajnálkozással, szánakozással se kezeljünk egy visszahúzódó embert. Próbáljunk inkább tisztelettel viselkedni vele, és megérteni a viselkedése mögött húzódó szociális motívumokat.

## Minden világos?

1. Miért kopott ki a pszichológusi zsargonból az *ösztön* kifejezés?
2. Milyen szerepet játszik a *homeosztázis* a drive-elméletben?
3. Freud elmélete szerint az alapvető motívumaink
  - a. szociálisak.
  - b. tudatosak.
  - c. tudattalanok.
  - d. az evolúciós nyomás eredményei.
4. Magyarázzuk meg, miért az önmegvalósítás a „legmagasabb rendű” szükséglet, ami azonban a legalacsonyabb prioritású!
5. A Maslow-féle szükséglethierarchia evolúcióalapú módosítása szerint a motivációink fontossági sorrendje változhat...
  - a. a fejlődési szintünktől és a proximális ingerektől...
  - b. a stresszszintünktől és a szociális státusunktól...
  - c. az intellektusunktól és a tapasztalatainktól...
  - d. a kortárs nyomástól és a szociális státusunktól függően.

**Helyes válaszok:** 1. Az ösztön elvesztette pontos jelentését, ma már inkább csak felcímkez egy viselkedést, nem pedig megmagyarázza. 2. A *homeosztázis* azt az egyensúlyi állapotot jelenti, amihez a szervezet visszatér a biológiai drive redukcióját követően. 3. c. 4. Az önmegvalósítás áll Maslow szükséglethierarchiájának csúcán, így ebben az értelemben ez a „legmagasabb rendű” szükséglet – ugyanakkor a hierarchiában lejjebb található szükségletek alapvetőbbek, így nagyobb a prioritásuk. 5. a

## 9.3. KULCSKÉRDÉS

### Hol a helye az éhségnek és a szexnek a motivációk hierarchiájában?

A fejezet soron következő részében két olyan motivációt vetünk össze, melyek egyaránt jól példázzák az evolúciónak azt a két alapvető hatását, ami az emberi faj kialakulásában fontos szerepet játszott: a *túlélés* és a *szaporodás* szükségletét. Mindannyian olyan ősök génjeit hordozzuk, akiknek sikerült mindkét célt teljesíteniük. Az alábbiakban majd látjuk, hogyan tudta közös nevezőre hozni ezt a kétféle motívumot a motiváció evolúciós szemszögből történő új megítélése.

### 9.3. Központi fogalom

Bár sok szempontból különbözőek, az éhség és a szex utáni vágy egyaránt evolúciós gyökerekkel rendelkezik, és mindkettő egyszerre biológiai és szociális szükséglet – de csak az egyik nélkülözhetetlen az életben maradáshoz.

### Éhség: homeosztatis drive és pszichés motívum

Ha az ember nem tud szexelni, abba nem hal bele, de evés nélkül biztosan nem marad életben túl sokáig. A szextől eltérően az éhség az egyik legerősebb túlélési drive (Rozin, 1996). Amikor rendelkezésre áll táplálék, az éhség természetes következménye az evés. De a biológiai késztetésen túl az éhségnek szociális és kognitív alapjai is vannak, mint azt mindjárt látjuk az éhség és a testsúlykontroll multiszisztémás megközelítésén át.



**Az éhség multiszisztémás megközelítése** Az éhség érzésekor az agyunk különböző biológiai és pszichés információkat kombinál. Ilyen információ a szervezet energia-háztartásának állapota, a tápláltsági állapot, a táplálékpreferencia, a környezetben előforduló, elérhető táplálék és a kulturális igények. Az a vágyunk például, hogy együnk egy szelet ropogósra sült szalonnát, olyan tényezőktől függ, mint a vércukorszintünk, hogy milyen régóta nem ettünk, milyen napszak van (reggeli?), hogy a barátunk megkínál-e minket éppen egy szelettel, és hogy a szalonna elfogadható ételnek számít-e a mi kultúránkban. Az agy összegyűjti az ideg- és a hormonrendszerből, a szervekből és az izmokból származó sokféle adatot, aztán eldönti, hogy megpróbáljunk-e szalonnát szerezni evés céljából, vagy sem (DeAngelis, 2004b; Flier & Maratos-Flier, 2007). A multiszisztémás megközelítés tehát tulajdonképpen egy másik megfogalmazása annak, hogy az éhség a motivációs hierarchia számos szintjén hat egyszerre (9.4. ábra).

**Az éhséget és az evést befolyásoló biológiai tényezők** Az agyban, a gyomorban, a vérben és a testszerte előforduló zsírs sejtekben számos olyan biológiai faktort találunk, melyek együttműködve szabályozzák az éhséget és az evéssel kapcsolatos viselkedést. Ezek közül a legfontosabbak:

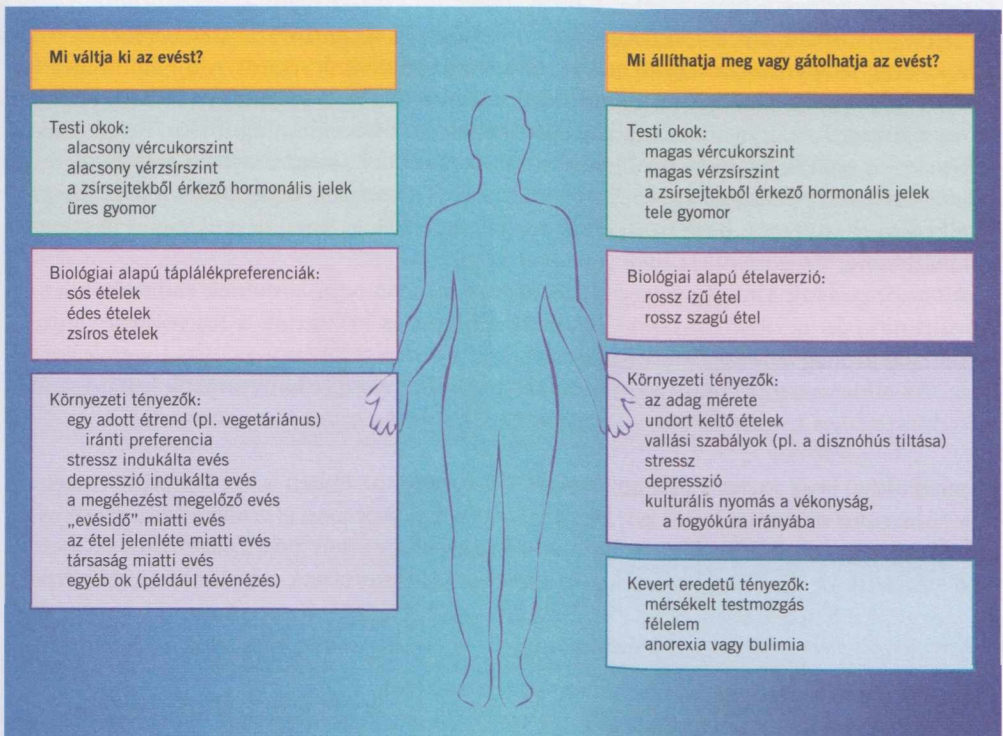
- **A biológiai szükségletek észlelése.** Az egyfajta belső laboratóriumként működő hipotalamusz folyamatosan elemzi a vér összetételét, többek között a benne lévő tápanyagok és víz mennyiségét, illetve a hőmérsékletét. Ennek révén észleli, ha táplálékra van szüksége a szervezetnek, és képes szabályozni az éhségérzetet. De nem egyedül végzi ezt a munkát. Egyéb régiók, főleg agytörzsi és emésztőrendszeri területek is együttműködnek a hipotalamusszal a vércukorszint és a bélben megtalálható egyéb tápanyagok mennyiségének ellenőrzésében, valamint a szervezet zsírtartalékainak figyelésében, amihez receptorok és kémiai jelátvivő anyagok segítségével veszik igénybe (Flier, 2006).
- **A homeosztázis fenntartása.** Amikor a tápanyag és a raktározott zsír mennyisége egy bizonyos szint alá csökken, az agyban és a testszerte megtalálható receptorok jeleket küldenek az agynak, hogy feltámasszák az éhségérzetet. Az evés révén a tápanyagszint és a zsír mennyisége visszatér a homeosztatikuss alapértékhez. Vizsgálatok szerint a *ghrelin* nevű hormon különösen fontos szerepet játszik az éhség jelzésében, míg a *leptin* a jóllakottságot jelzi, amikor az alapérték ismét helyreállt (Grimm, 2007).
- **A jutalmazó rendszer preferenciái.** A legtöbb embernél a jutalmazó rendszer a magas cukor- és zsírtartalmú ételeket preferálja. Ezek a preferenciák segítettek hozzá őseinket, hogy a kalóriában gazdagabb táplálékokat keressék azokban az időkben, amikor a táplálék előfordulása igencsak bizonytalan volt. Sajnálatos módon a modern idők élelmiszeripara ezt a hajlamunkat aknázza ki, amikor édes és zsíros, silány minőségű ételekkel bombáz minket, melyekben alig van értékes tápanyag.
- **Testmozgás.** A test fizikai igénybevétele szintén hat az éhségre és a jóllakottságra. A szélsőséges mértékű fizikai megterhelés éhséget kelt, de a vizsgálatok szerint a mérsékelt testmozgás inkább csökkenti az éhségérzetet (Hill & Peters, 1998).

- **Alvás.** Ha valaki nem alszik eleget, az evéshez és hízáshoz vezethet – talán mert a szervezet az álmodást összekeveri az éhséggel (Hasler et al., 2004; Nedeltcheva et al., 2009).
- **Az emésztőrendszerben élő baktériumok.** Egerekkel végzett újabb vizsgálatok szerint a testtömegre nagy hatással van az, hogy kinek milyen baktériumflóra él a beleiben: amikor a kísérleti egerek emésztőrendszerébe elhízott emberek beleiből származó baktériumokat telepítettek, az egerek hízásnak indultak, míg a vékony emberek bélbaktériumai nem indítottak be hízást az egereknél (Ridaura et al, 2013).

A biológiai alapú éhségszabályozó mechanizmusok a szükséglet-hierarchia alapjainál hatnak. Ahogy azonban említettük már, az éhség nem csupán biológiai késztetés, hanem vannak pszichés motívumai is, melyek az egyén érzelmi állapotától és a környezettől függenek.

**Az éhséget és az evést befolyásoló pszichés tényezők** Egyesek a depresszióra vagy az unalomra evéssel reagálnak, mások ilyen esetekben éppen hogy étvágytalanok lesznek. A lényeg, hogy az érzelmi motivációk befolyásolják az éhségérzet és az evést csakúgy, mint a flow, a szexuális vágy vagy a barátokkal való együttlét vágya.

A tanulás ugyancsak befolyásolhatja az éhségérzetet. Bizonyos helyzetekről az evésre asszociálunk, így képesek lehetünk csak azért éhséget érezni, mert ebéddidő van.



9.4. ÁBRA Az éhség és az evés multiszisztémás modellje



Ugyancsak a tanulás okolható azért, ha a tévé elé lehuppanva ellenállhatatlan késztetést érzünk egy kis csipszezésre, vagy hogy karácsonykor miért eszünk háromszor annyit, mint szoktunk.

Nem szabad elfeledkezni a kultúra éhségre és evésre gyakorolt hatásáról sem. A csendes-óceáni szigetvilágban például a testesebb külsőt gyakorta vonzóbbnak találják, így a társadalmi normák a kövérség felé terelik az embereket (Newman, 2004). Ugyanakkor az Egyesült Államok lakói egymásnak ellentmondó üzeneteknek vannak kitéve: miközben a médiában látható ideális testkép vékony, a reklámok arra buzdítanak, hogy az emberek egyenek minél több csipszet és vacak ételt. Ennek eredményeképpen a lakosság egyre nagyobb százaléka küzd az elhízással. Mi több, az USA kulturális hatása ma már az egész világra kiterjed, és az amerikai étkezési szokások egyre népszerűbbek. Ez azt eredményezi, hogy a kalóriában gazdag gyorsételek és rágcsák mind több embert tesznek kövérré világszerte (Hébert, 2005; Popkin, 2007).

**Évészhavarok** Egyre több ember viaskodik a túlzott étvágy, a túlevés és az elhízás problémájával, miközben sokan épp ellentétes gondokkal küzdenek: az *anorexia* nevű kórképet az étvágy tartós hiánya és a szélsőséges mértékű fogyás jellemzi. Az anorexia lehet testi eredetű, de gyakoribb, hogy pszichés kórállapottal állunk szemben, ezért a szindróma neve ilyenkor **anorexia nervosa\***, azaz idegi eredetű anorexia. Az ebben szenvedőre a túlzásba vitt fogyókúrázás és az életet veszélyeztető mértékű fogyás jellemző. Nagyon komoly betegség, olyannyira, hogy az összes pszichés zavar közül ennek a legmagasabb a halálozási rátája (Agras et al., 2004; Park, 2007). Az alábbiakban egyszerűen anorexiaként emlegetjük a betegséget.

**Mikor beszélhetünk anorexiáról?** Amikor valaki elveszíti az étvágyát vagy nem hajlandó enni, amikor a testtömege a normálisnak számító 85%-a alá megy, és kényszeresen retteg a hízástól, nagy valószínűséggel felállítható az anorexia diagnózisa. Az anorexiások sokszor egyéb, hasonló problémáktól is szenvednek, mint amilyen a *bulimia* vagy **bulimia nervosa\*\***. Ezt az állapotot falásrohamok és az azokat követő drasztikus purgáló viselkedés – hánytatás, hashajtás, éhezés – jellemzi. Sok esetben depresszió és **obszesszív-kompulzív zavar\*\*\*** bonyolítja még tovább a képet.

Az anorexiások általában úgy viselkednek, mintha nem lennének tudatában az állapotuknak, és az olyan vészjósló tünetek ellenére is folytatják a fogyókúrát, mint a menstruáció megszűnése, a csonttrikulás, a csonttörések, vagy az agyszövetek sorvadása. Az elfogyasztott ételtől való megszabadulásért végzett hánytatások hatására idővel felmaródik a nyelőcsőjük, a fogaikat pedig szintén kikezdi a gyomorsav.

**Mi miatt alakul ki az anorexia és a bulimia?** Feltűnő, hogy az ebben a két kórképben szenvedők túlnyomó többsége fiatal nő, bár a fiatal férfiak körében is emelkedik a gyakoriságuk (Smink et al., 2012). Fontos azonban tudni, hogy e két zavar előfordulását bemutató statisztikák igen nagy mértékű változatosságot mutatnak a különböző felmérések

\* Az étvágy tartós, a beteg egészségét veszélyeztető mértékű hiányával jellemezhető évészhavar, ami elsősorban érzelmi és pszichés okokra, nem pedig szervi zavarokra vezethető vissza.

\*\* Falásrohamokkal és az azokat követő purgáló magatartással (hashajtás, önhánytatás) jellemezhető evészavar, ami jellemzően fogyókúrázással kezdődik.

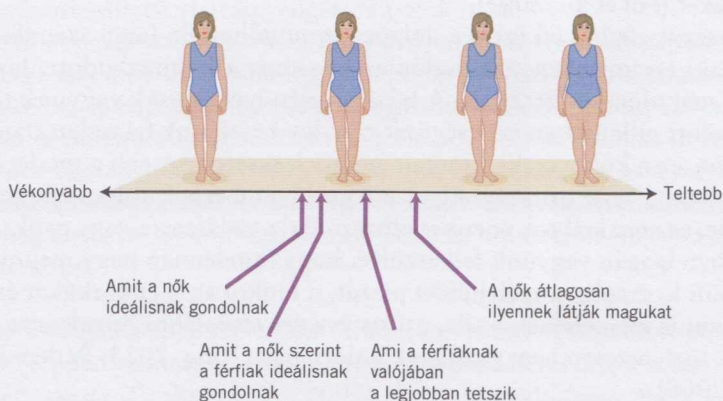
\*\*\* Állandósuló nem szándékolt zavaró gondolatokkal és viselkedéssel jellemezhető pszichés állapot.

eredményei szerint, attól függően, hogy mely kritériumok mentén határozzák meg a betegséget, és hogy milyen mintával dolgoznak. Abban azonban egyetértés van, hogy a legtöbb anorexiás és bulimiás személy a nyugati kultúrkörből kerül ki, azon belül is közép- vagy felső középosztálybeli családokból (Striegel-Moore & Bulik, 2007). Egyértelmű tehát, hogy ezek a zavarok sokkal inkább kulturális gyökerűek, mintsem az éhségre vagy a táplálékhiányra vezethetők vissza.

Az anorexiások többnyire igazi mintagyerekek, a tanulmányaik és a társadalmi élet terén is sikeresek – és mégis éheztetik magukat, abban reménykedve, hogy ha vékonyabbak lesznek, akkor majd jobban elfogadják és szebbnek tartják őket (Keel & Klump, 2003). Hogy megszabaduljanak képzelt súlytöbbletűktől, minden erővel igyekeznek legyőzni az étvágyukat. Ha sikerül még egy kicsit leadniuk és még pár centivel karcsúsítani a derekukat, azt az önuralmukkal aratott sikerként élik meg, de soha nem jutnak el oda, hogy elégedettek legyenek az eredménnyel (9.5. ábra).

Mindezt világosan érzékeltette egy April Fallon és Paul Rozin (1985) által végzett vizsgálat. A kutatók egyetemista lányokat kérdeztek arról, mi az aktuális testtömegük, a szerintük ideális, illetve amit a férfiak szerintük annak tarthatnak. Az átlagos válaszadó úgy érezte, az ideális testsúlyánál sokkal többet nyom és kövérebb annál, mint ami a férfiaknak tetszik. Egy másik vizsgálat arra jutott, hogy a nők kövérebbnek látják magukat a tényleges alkatuknál (Thompson, 1986). Amikor férfiaknak tettek fel hasonló kérdéseket, Fallon és Rozin azt találta, hogy az esetükben nincs ekkora eltérés a valóságos és az ideálisnak vélt testtömegük között. Amikor pedig a nők ideális testtömegéről kérdezték őket, nagyobb értéket adtak meg, mint a nők. Nem csoda hát, hogy a nők hamarabb adják fogyókúrára a fejüket, mint a férfiak, és nagyobb a hajlamuk a súlyos evészavarokra is (Mintz & Betz, 1986; Striegel-Moore et al., 1993).

A genetikai tényezőket vizsgáló kutatások azonban megkérdőjelezik, hogy a társadalmi elvárások jelentenék az anorexia és a bulimia egyedüli okát (Novotney, 2009; Striegel-Moore & Bulik, 2007). Shan Guisinger (2003) klinikai pszichológus szerint a genetikai háttér értelmezhető evolúciós nézőpontból. Ő arra mutat rá, hogy az anorexiával gyakran társul hiperaktivitás, ellentétben azzal, hogy a legtöbb természetes ok



### 9.5. ÁBRA A nők testképe

A nők és a férfiak nagyon eltérő módon gondolkoznak az ideális női méretekről. A férfiak emellett nem ítélik meg önnön testképüket annyira kritikusán.



miatt éhező ember letargikus. Véleménye szerint ez azt sugallja, hogy a hiperaktivitás előnyt jelenthetett az őseinknek, amennyiben éhezni voltak kénytelenek. A hiperaktív személyek éhezéskor jobban motiváltak lehettek a túlélésre azzal, hogy elhagyják a táplálékot nem kínáló környezetet.

Röviden tehát, nagyon úgy fest, hogy az anorexia – hasonlóan magához az éhséghez – egy olyan állapot, amit biológiai, kognitív és a társadalmi nyomásból eredő tényezők egyaránt alakítanak.

**Elhízás és fogyókúra** A skála másik végén az elhízás problémájával találjuk magunkat szembe, ami az 1980-as évek eleje óta riasztó mértékben terjed az Egyesült Államokban. Mostanra háromból két amerikai túlsúlyosnak számít, a lakosság harmada pedig elhízott (National Institute of Diabetes and Digestive and Kidney Diseases, 2012). A valódi probléma természetesen nem maga az elhízás, hanem az ahhoz társuló egészségi kockázatok, mint a szívproblémák, a stroke és a cukorbetegség – bár a szakértők nem értenek egyet abban, hogy a csak enyhén elhízottak körében milyen gyakorisággal jelentkenek ezek az állapotok (Couzin, 2005; Gibbs, 2005). Sajnálatos módon az elhízásjárvány legfőbb okait sem értjük még igazán (Doyle, 2006).

Az elhízás szakértői közül senki sem hiszi, hogy ennek az állapotnak a kialakulása kizárólag az „akarakterő” hiányának a számlájára lenne írható – ez egy leegyszerűsítő magyarázat, mint azt hamarosan látjuk majd (Friedman, 2003). A legtöbben úgy vélik, az elhízás ugyanúgy többtényezős állapot, mint az anorexia. A fontos tényezők közé tartozik a nem megfelelő minőségű étrend, amibe a túlzottan nagy adagok ugyanúgy beletartoznak, mint a zsír és a cukor egyre növekvő mennyisége az ételekben. Egy kísérletben patkányokat kolbászon, csokis sütin, tortán, szalonnán és sajttortán tartottak, és az állatok igen gyorsan elveszítették azt a képességüket, hogy kontrollt gyakoroljanak az evésük felett, el is híztak rendesen (Johnson & Kenny, 2010).

A genetika ugyancsak szerephez jut az elhízásban, akárcsak az aktivitás szintje (Bell, 2010; DeAngelis, 2004a; Flier & Maratos-Flier, 2007). Az utóbbira bizonyítékot szolgáltat a Nurses' Health Study nevű longitudinális vizsgálat, ahol kimutatták, hogy minden plusz két óra, amit naponta tévé nézéssel töltünk, 23 százalékkal növeli meg az elhízás mértékét (Hu et al., 2003).

Evolúciós szemszögből tekintve a dolgot azt mondhatjuk, hogy az ember még mindig kőkorszaki teremtmény, aki biológiailag ahhoz alkalmazkodott, hogy bírja az éhínség és a nélkülözés időszakait. A bőség idején hajlamosak vagyunk többet enni, mint amire adott pillanatban szükségünk van, így készülünk fel tudattalanul a szűkös időkre. Sajnos, ez a kőkorszaki stratégia nem a legerősebb a modern életkörülmények között – a fejlett országokban a legtöbb embernek soha nem kell éhezéssel szembenéznie, és nem kell sok energiát elhasználnia vadászatra vagy gyökerek, gumók kiásására. Nem igazán vagyunk felkészülve, hogy mindennap nagy mennyiségben fogyasszuk a sült krumplit, a mélyhűtött pizzát, a fánkokat, a cukorkákat és a nachost, melyek nagyon is megfelelnek a sós, zsíros és édes táplálékra huzalozott agyunknak – és amelyek történetesen igen gazdagok kalóriában (King, 2013; Parker-Pope, 2009; Pinel et al., 2000).

Még csak nem is az odafigyelés hiányát okolhatjuk a kialakult helyzetért. Az amerikaiakat nagyon is foglalkoztatja a testtömegük és a fogyás, elég egy pillantást vetni a magazinok címlapjaira. Bármely időpillanatban megkérdezzük őket, tízből három felnőtt amerikai polgár éppen valamilyen fogyókúrát végez (Gallup, 2010).

Dacára mindannak, mit tudunk az éhségről és a testtömegkontrollról, még mindig rejtély előttünk, melyik lehet az a fogyókúra módszer, ami valóban működhet a legtöbb embernél. Az mindenesetre bizonyos, hogy a reklámok állításaival ellentétben egyetlen fogyókúra, fogyítábletta vagy más trükk sem vezetett még tartós fogyáshoz az azokat kipróbáló emberek többségénél. A súlyfelesleggel hadakozóknak talán reménykeltő lehet a tudat, hogy e pillanatban is potenciálisan hatékony fogyítábletták állnak tesztelés alatt, de még évek telhetnek el addig, amíg megfelelően biztonságosnak és hatékonynak bizonyulnak a piacra dobáshoz (Flier & Maratos-Flier, 2007). Eközben a szakértők azon az állásponton vannak, hogy a legjobb módszer a testtömeg hosszú távú megőrzésére, ha kiegyensúlyozott étrendet tartunk és túlzások nélküli testmozgást végzünk, ha pedig extra segítséget szeretnénk igénybe venni, menjünk el táplálkozási tanácsadóhoz és kognitív viselkedésterápiára (Institute of Medicine, 2002; Rich, 2004).

### Az akaraterő esete a zöldségekkel és a csokis sütivel

A pszichológusok általában nem ejtenek sok szót az „akaraterőről”, noha ez a kifejezés beszivárgott a hétköznapiokba, ahol leginkább étellel, itallal vagy más, kísértést jelentő dolgokkal kapcsolatosan hangzik el. A pszichológusok tulajdonképpen egyáltalán nem kedvelik azt az archaikus, a 19. században virágkorát élő **frenológia** elméletéig visszanyúló feltételezést, miszerint az „akarat” az elme valamiféle speciális képessége lenne. Ezért az „akaraterő” úgy járt, mint az „ösztön” – ma már inkább csak egy címke, nem pedig magyarázat bármire is. A pszichológusok azért is berzenkednek az „akaraterő” ellen, mert erkölcsi ítélezést hordozhat, azt sugallva, hogy a hiánya valamiféle jellemgyengeség lenne.

**Az akaraterő alternatívái** A pszichológusok jobban kedvelik az önkontroll, az *impulzuskontroll* vagy az *érzelemkontroll* kifejezéseket. Ezekhez a fogalmakhoz kevesebb negatív tartalom tapad, és kontrollálható környezeti hatásokhoz kapcsolhatók. Például sokkal pozitívabb – egyben nagyobb segítséget is jelent – azt megérteni, hogy a táplálékbőrség miatt nyaralás alatt nehezebb kontrollálni az elfogyasztott étel mennyiségét, mint azt gondolni, milyen akarategyengék vagyunk is mi.

Az emberek abban is különböznek, hogy milyen fokú kontrollt képesek gyakorolni a kísértésekkel szemben. A pszichológusok pedig gonosz kis vizsgálatokkal képesek felmérni ezeket az egyéni különbségeket. Hogy mit találtak? Bizonyára senkit sem lep meg, hogy az impulzuskontroll mértéke sokféle pozitív kimenetellel korrelál, például a jobb mentális egészségi állapottal, a hatékonyabb megküzdési módszerekkel, a jobb kapcsolatokkal és a magasabb iskolai végzettséggel. De ezek az eredmények továbbra sem adták meg a választ a kérdésre: *Mi* valójában az önkontroll (vagy az akaraterő, ha így jobban tetszik)?

**Az önkontroll biológiai alapjai** A Floridai Állami Egyetem egy kutatócsoportjának talán sikerült némiképpen szilárdabb tudományos alapokra helyeznie a kísértéseknek való ellenállás képességét (Gailliot et al., 2007). Arra jutottak, hogy maga az önkontroll biológiai irányítással működik, és hogy e képességnek megvan az ára. Ismerjük meg közelebbről is a kutatásukat!

A kutatók a vizsgálat során pszichológushallgatókat olyan szituációknak tettek ki, amelyek során arra kérték őket, gyakoroljanak önuralmat – például ne nyúljanak



a frissen sült, illatozó csokis sütikhez, vagy hogy bírjanak ki nevetés nélkül egy vicces videót. Ezt követően kaptak még egy feladatot, például egy anagrammát kellett megfejteniük vagy egy szem-kéz koordinációs feladatot elvégezniük. A kontrollcsoport szintén kapott egy második feladatot, de ezt megelőzően nekik nem kellett visszatartaniuk a nevetésüket vagy ellenállni a csábító sütiknek. (Az ő teendőjük az volt, hogy ellenálljanak egy tál reteknek.)

Mielőtt továbbmennénk, mindenki tippelje meg, melyik csoport tagjai teljesítettek jobban a második feladat során. Azok, akiknek korábban önuralmat kellett gyakorolniuk? Vagy azok, akiknek nem?

Az találta el a helyes választ, aki a második csoportra tippelt. Akiknek ugyanis önuralmat kellett gyakorolniuk (ellenállni a sütiknek vagy a nevetésnek), ezt követően *kevésbé* jól teljesítettek. Úgy tűnik, az önkontroll egyfajta pszichés éhezésnek felel meg, ami átmenetileg rontja a szellemi kapacitásunkat. De még mindig nem tudjuk, mi is az az önkontroll.

Meglepő módon az önuralom a viselkedés mellett a vérből is kimutatható. A vizsgálat eredménye szerint, miután önuralomra kérték a résztvevőket, a vércukorszintjük alacsonyabb volt, mint azoké, akiknek nem kellett önuralmat gyakorolniuk. Mivel tudjuk, hogy a glükóz jelenti a test energiaforrását, a kutatók arra a következtetésre jutottak, hogy az akaraterő gyakorlása energiát igényel a testtől, ezért teljesítettek az érintettek gyengébben ezt követően (Baumeister et al, 1998, 2007; Wargo, 2009).

De a gyenge akaratóknak is van remény! A vizsgálat egy másik szakaszában cukros italt adtak azoknak, akiknek korábban ellen kellett állniuk a kísértésnek. Ez nem csupán a normális szintre ugrasztotta vissza az érintettek vércukorszintjét, de a teljesítményüket is visszahozta azok szintjére, akiknek *nem* kellett akaraterő gyakorlásával fárasztani magukat. Úgy fest, hogy amit mi „akaraterőnek” hívunk, az nem más, mint a szervezet glükóZRaktárainak állapotmérője.

Ezek után adódik a kérdés, hogy érdemes-e meginni egy nagy pohár kólát és befolni egy szelet csokit a következő vizsga előtt, így acélozva az akaraterőnket. Nos, ez valószínűleg nem a legjobb ötlet, állítja Matthew Gaillot, a fenti vizsgálatot végző kutatócsoport vezetője. Különösen akkor nem, ha valaki kontroll alatt akarja tartani a testtömegét. Szerinte sokkal jobb módszer ráállni egy olyan étrendre, ami képes egyenesen magasán tartani az energiaszintünket, tehát gazdag fehérjében vagy összetett szénhidrátokban (Cynkar, 2007a).

A glükózhány az azonban nem ad magyarázatot mindenre. Újabb vizsgálatok szerint az emberek „akaraterővel” kapcsolatos *biedelmei* szintén képesek befolyásolni a mentális összpontosítást igénylő feladatok terén mutatott teljesítményüket. Akik úgy vélték, az akaraterő véges mennyiségben áll rendelkezésükre, és ez a forrás kimeríthető, azok rosszabbul teljesítettek egy második feladaton, mint azok, akik véleménye szerint az akaraterőt *nem* meríti ki a mentális erőfeszítés (Job et al., 2010).

Még egy tanács, kognitív nézőpontból: aki szeretné biztosítani, hogy szellemileg fürge legyen, annak a mértékletesség a követendő út, nem pedig a teljes megvonás. Nyugodtan el lehet majszolni egy-egy sütit... de csak néha!

## Szexuális motiváció – erős késztetés, de lehet élni nélküle

Senki sem szeret éhes vagy szomjas lenni. A szexuális vágy azonban másként működik: az éhségtől és a szomjúságtól eltérően már maga a **szexuális drive** keltette *izgalmi állapot*

is élvezetes lehet. És bár az ilyen késztetéstől fűtött emberek igyekeznek közöszlenni, vagy más, szexuális jellegű cselekvés révén levezetni a feszültségüket, a szexuális drive *nem* homeosztatisz – azaz az éhségtől és a szomjúságtól eltérően a szexuális kielégülés után nem áll vissza az egyensúlyi állapot.

Másfajta nézőpontból viszont a szexuális motiváció igenis *hasonlít* az éhséghez. Mindkettő többféle célt szolgál, például az élvezetet és a társas kötődés erősítését. Más szóval, a szex és az éhség egyaránt a szükséglet-hierarchia több különböző szintjén hat. Úgy is mondhatjuk, hogy a szexuális motiváció, akárcsak az éhség és a szomjúság, a túlélésben gyökerezik. Ugyanakkor mégis különleges státusa van a biológiai drive-ok között, mert a szex hiánya nem fenyegeti az *egyén* túlélését. Táplálék és víz nélkül nem húzzuk sokáig, de nem kevés ember szexuális aktivitás nélkül éli az életét (más kérdés persze, hogy egyesek szerint így mit sem ér az élet). A szexuális motiváció a *faj* fennmaradása szempontjából fontos, nem az egyén túlélése miatt.

Az összes biológiai késztetésre, így a szexre is igaz, hogy olyan erőteljesen képesek befolyásolni a viselkedést, hogy a megfélemezésükre a társadalom számos féket és tabut dolgozott ki. Ilyen például egyes ételek vagy az alkoholfogyasztás tilalma. A nemiség birodalmában is számos, a nemi tevékenységgel kapcsolatos kultúraspecifikus szokás, szabály és szankció létezik. Minden társadalom szabályozza valamiképpen a nemi életet, de az egyes szabályok nagyon eltérőek lehetnek. A homoszexualitás tilalmának például messze nyúló hagyománya van az USA-ban és az arab kultúrákban, míg számos ázsiai és csendes-óceáni kultúrában elfogadottnak számít. A rokonok közötti házasságra vagy a nemi szervek közszemlére tételeire vonatkozó szabályok szintén kultúrától kultúrára változnak.

Már magát a szexről folyó diskurzust is számos tabu, téves információ és kínos feszengés övezi. Az emberi szexualitást vizsgáló tudósok mindig is erős társadalmi és politikai nyomást, ellenállást tapasztaltak, ami nem látszik enyhülni napjainkban sem. Ennek eredményeképpen a szexualitással kapcsolatos tudományos ismeretekre igen nehéz szert tenni.

**A szexualitás tudományos vizsgálata** A 20. század derekán jelent meg az emberi szexualitásról az első nagy – és az olvasóközönség által pikáns izgatottsággal fogadott – tudományos vizsgálat, aminek az elkészüléséhez 17 000 amerikai interjúváltak meg. Két tudományos könyvükben – egy a férfiakra és egy a nőkre – Alfred Kinsey és munkatársai (1948, 1953) felfedték, hogy bizonyos, addig viszonylag ritkának és abnormalisnak hitt viselkedések (például az orális szex) tulajdonképpen egészen gyakoriak. Kinsey adatai ugyan több mint hatvan évvel ezelőtről származnak, de az általa felvett interjúk a mai napig fontos információforrásnak számítanak az emberi szexualitásról, már csak azért is, mert azóta sem végzett senki ilyen nagy és sokféle mintán alapuló mélyinterjú vizsgálatot.

Az 1990-es években egy másik nagy vizsgálat révén sikerült frissíteni némiképpen Kinsey-nek az amerikaiak szexuális szokásaira vonatkozó adatait. A mű (*The Social Organization of Sexuality: Sexual Practices in the United States* [A szexualitás társadalmi vonásai: a szexualitás gyakorlata az Egyesült Államokban], Laumann et al., 1994) megint csak két kötetben jelent meg, és kiadtak egy rövidebb, egykötetes változatot is (*Sex in America* [Szex Amerikában], 9.2. táblázat) (Michael et al., 1994).

A könyvek alapjául szolgáló National Health and Social Life Survey (NHSLS) néven futó vizsgálat során 3432, 18 és 59 év közötti felnőttet interjúváltak meg. Bár ezeknél



az interjúknál tetten érhetők bizonyos torzítások (például csak angolul beszélő alanyok voltak), a vizsgálat igencsak sikeres volt a részvételi hajlandóság szempontjából: az interjúra felkérték 79 százaléka válaszolt. Amikor az eredményeket kiegészítették a Kinsey óta eltelt időben készült más vizsgálatok eredményeivel, többek között kiderült, hogy jelentősen nőtt a szexuálisan aktív fiatalok száma, és csökkent az első szexuális aktusra jellemző életkor (Wells & Twenge, 2005).

## 9.2. TÁBLÁZAT A felnőtt korú amerikai lakosságra jellemző szexuális preferenciák és viselkedés

A közöskülés gyakorisága	Soha	Évente néhányszor	Havonta néhányszor	Hetente kétszer vagy gyakrabban
Férfiak (%)	14	16	37	34
Nők (%)	10	18	36	37

A szexuális partnerek száma 18 éves kor felett	0	1	2–4	5–10	10–20	21+
Férfiak (%)	3	20	21	23	16	17
Nők (%)	3	31	31	20	6	3

Házastársi hűtlenség	
Férfiak (%)	15,1
Nők (%)	2,7

Szexuális orientáció	Férfiak (%)	Nők (%)
Heteroszexuális	97,8*	97,7*
Homoszexuális	1,8*	1,5*
Biszexuális	0,4*	0,9*

A táblázat egy 3432 felnőtt válaszadó bevonásával végzett vizsgálat eredményein alapul. 1994 óta nem készült átfogó vizsgálat az amerikaiak szexuális preferenciáiról és viselkedéséről.

\* A szexuális preferenciákra vonatkozó adatok olyan válaszadóktól származnak, akik egy 2013-as vizsgálatban elsődlegesen hetero-, homo- vagy biszexuálisnak azonosították magukat. Az adatok hasonlóak az 1994-es, Gagnon, Laumann és Kolata nevével fémjelzett vizsgálat eredményeihez. Forrás: Ward, B. W., Dahlgamer, J. M., Galinsky, A. M. & Joesti, S. S. (2014. július 14.). Sexual orientation and health among U.S. adults: National Health Interview Survey, 2003. *National Health Statistics Reports*, No. 77. U.S. Department of Health and Human Services, Centers for Disease Control and Prevention, National Center for Health Statistics. Letöltve: <http://www.gov/nchs/data/nhsr/nhsr077.pdf>

Egy kisebb, de frissebb vizsgálat azonban azt derítette ki, hogy az elmúlt évtizedben egy kicsit nőtt a magukat szűznek mondó tinédzserek száma (Doyle, 2007). Becslések szerint a homo- és biszexuális preferenciák is mérsékelt növekedést mutatnak. Egy egy- és kétpetéjű ikreket összevető vizsgálat szerint az, hogy hány évesen kerül sor az első együttlésre, erős genetikai hatást mutat (Weiss, 2007). Mivel ugyanezen vizsgálat azt is kimutatta, hogy a törvényszegésre való hajlamosság mögött szintén állnak genetikai tényezők, a kutatók úgy vélik, a háttérben egyfajta kockázatvállalásra ösztönző faktor állhat.

**A nemek közti hasonlóság és a szex pszichológiája** Noha elsőként Kinsey sokkolta a szexuális témákban igencsak szégyenlős amerikaiak érzékenységét, William Masters és Virginia Johnson (1966, 1970, 1979) nevéhez köthető a tradíciók és tabuk igazi lerombolása azáltal, hogy a szexualitást laboratóriumban vizsgálták. Soha senki nem tanulmányozta előttük a szexualitást több száz ember különböző szexuális cselekvéseinek – például maszturbáció vagy közösülés – megfigyelése és dokumentálása révén. Ezen megfigyeléses vizsgálatok során Masters és Johnson nemcsak azt vizsgálták, miként *beszélnek* az emberek a szexről, de azt is megtudták, milyen *testi reakciók* zajlanak bennük szex közben. A hagyományoktól való bátor eltávolodásuk és mérföldkőnek számító felfedezéseik révén válhatott az ember szexuális viselkedése a tudományos kíváncsiság legitim témájává.

**Masters és Johnson úttörő megállapításai** A kutatópáros az ember szexuális reakcióit négy szakaszra osztotta, ezek együttese a **szexuális reakcióciklus\*** elnevezést kapta tőlük (9.6. ábra).

De nem a szexuális reakcióciklus volt az egyedüli felfedezésük. A közel 700 aktus megfigyeléséből leszűrt adataik alapján az alábbi, új ismeretnek számító megállapításokat tették:

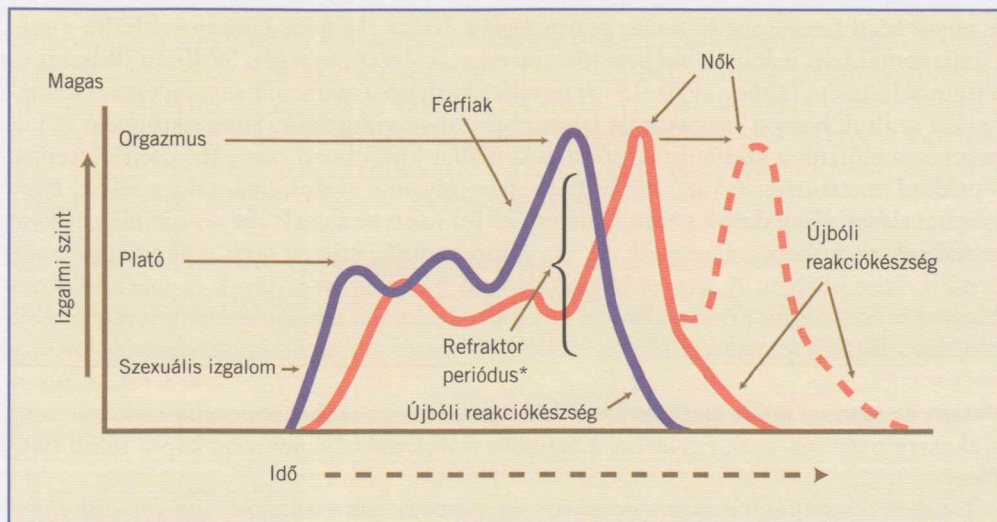
- A nők és a férfiak szexuális reakciói nagyon hasonlóak, függetlenül a szexuális izgalom forrásától – azazhogy homo- vagy heteroszexuális-e az illető, vagy hogy maszturbál vagy közösül-e.
- Bár a szexuális reakcióciklus szakaszai hasonlóak a két nemnél, a nőknél gyakoribb, hogy lassabban reagálnak, de azután tovább maradnak izgalmi állapotban.
- Számos nő képes rövid időn belül többszöri orgazmusra, míg a férfiaknál ez ritka jelenség.
- A nemi szervek mérete többnyire független a szexuális teljesítménytől (hacsak valaki nem szorong a méretei miatt).

A legfontosabb talán az volt, hogy Masters és Johnson szexuális viselkedéssel kapcsolatos megállapításaik és felfedezéseik alapján hatékony terápiákat fejlesztettek ki a különböző szexuális zavarok, köztük az erekciós zavar, a női orgazmusproblémák és a korai ejakuláció kezelésére. Ezeket részletesen ismertették *Human Sexual Inadequacy* (Szexuális zavarok, 1970) című könyvükben.

---

\* Nőknél és férfiaknál egyaránt jellemző ciklus a szexuális aktivitás során, amit az izgalom, a platószakasz, az orgazmus és a refraktor periódus oszt négy, egymást követő fázisra.





9.6. ÁBRA A szexuális reakcióciklus

\* Az orgazmust követő állapot, amikor a szervezet átmenetileg nem fogékony a további szexuális ingerléssel szemben.

**A férfiak és a nők szexualitásának különbségei** Míg Masters és Johnson a két nem szexualitásának hasonlóságaira hívták fel a figyelmünket, más kutatók a különbségekre koncentráltak. Ann Peplau (2003) például négy különösen fontos nemi különbséget talált:

- *A férfiakat jobban érdekli a szex, mint a nőket* – természetesen ez csak általánosításban igaz. A férfiak nem csupán gyakrabban gondolnak a szexre, de jobban hatnak rájuk a vizuális ingerek is. Általában ugyancsak gyakrabban igénylik a szexet, mint a nők.
- *A nők hajlamosabbak a szexet egy elköteleződésen alapuló kapcsolat részeként tekinteni*, azaz Peplau szerint hajlamosabbak „romanticizálni” a szexuális vágyat, azt az érzelmi kapocs jelének tartani, míg a férfiak könnyebben tekintik a szexet pusztán fizikai gyönyörnek. Ennek eredményeképpen a nők – legyenek heteroszexuálisak vagy leszbikusok – kevésbé hajlamosak az alkalmi szexre, mint a férfiak (akár hetero- vagy homoszexuálisak).
- *A férfiaknál a szex gyakrabban kötődik agresszióhoz*. Szexuális erőszakot szinte kizárólag férfiak követnek el. De az agresszió enyhébb formában is inkább a férfiakra jellemző, például gyakrabban viselkednek dominánsan vagy alakítanak ki más, abuzív szexuális kapcsolatot. (Hozzá kell tennünk, hogy bár ezeknek a nemi különbségeknek, úgy tűnik, van biológiai alapjuk, ez nem jelent mentséget a durva vagy kieroszakolt szexuális viselkedésre.)
- *A női szexualitásnak nagyobb a „rugalmassága”*. Ez alatt Peplau azt érti, hogy a nők szexuális viselkedését és hiedelmeit nagyobb mértékben formálják a kulturális

és társadalmi tényezők, illetve a közvetlen szituáció. A nők szexuális aktivitásának gyakorisága például sokkal nagyobb változatosságot mutat az élet során, mint a férfiaké. Ez különösen igaz akkor, ha változnak a szexuális körülményeik, például elválnak. A kulturális faktorok, mint a vallás és a társadalmi normák, ugyancsak jobban hatnak a nőkre, mint a férfiakra. Különösen érdekes az a tény, hogy minél magasabb az iskolai végzettsége valakinek – legyen az illető férfi vagy nő –, annál szabadelvűbben viszonyul a szexhez – de ez a korreláció erősebb a nőknél, mint a férfiaknál.

Megint más vizsgálatok a férfiak és a nők agya közötti különbségeket vették célba (Portner, 2008). Például számos, az érzelmi kontrollért felelős agyterület a nőknél ki-kapcsolni látszik orgasmus közben, de a férfiaknál nem. Ez a reakció Gert Holstege kutató és munkatársai szerint (2003) az orgazmust máskülönben gátló szorongásos reakciók elnyomását szolgálja. A szexuális orientációban megmutatkozó nemi különbségeket vizsgálva Meredith Chivers és kollégái (2007) megállapították, hogy a heteroszexuális nők többféle erotikus ingertől képesek izgalmi állapotba jönni, mint a heteroszexuális férfiak. A homoszexuális férfiak és nők pedig még sajátosabb szexuális ízléssel rendelkeznek, mint a heteroszexuálisak.

**A szexualitás evolúciós nézőpontból** Ha biológiai szempontból közelítjük meg a dolgot, a szex célja mindkét nem esetében az, hogy minél több utódot hozzon létre. De a párosodásnak és a szülővé válásnak eltérő fizikai ára van a két nem esetében (Bjorklund & Shackelford, 1999). Ez az oka annak, hogy a két nemnél eltérő, akár egymással ütköző párosodási stratégia alakult ki, állítják az evolúciós pszichológusok (Buss, 2008; Gallup & Frederick, 2010; Meston & Buss, 2009). (Most heteroszexuális emberekről beszélünk, mert a homo- és a biszexualitás evolúciós háttere egyelőre nem világos.)

A nőtények nem képesek túl sok gyereket a világra hozni, mert korlátozott számú petesejtrel rendelkeznek, havonta csak néhány napig termékenyek, és egy gyermek kihordása és szoptatása hatalmas biológiai befektetést jelent. Ennélfogva nekik az a legígéretesebb szexuális stratégia, ha nagyon körültekintően választanak párt.

A férfiak szaporodási költség/haszon egyenlege egészen más, hiszen a herékben milliószámra termelődnek a spermiumok, és a gyermeket sem nekik kell kihordaniuk. Általában a gyerekeveléssel sem foglalkoznak annyit, mint a nők. Számukra tehát biológiai szempontból az a legkifizetődőbb, ha a lehető legtöbb termékeny nővel párosodnak, mégpedig a lehető legtöbbször. Így aztán a férfiak fiatal és testileg jól fejlett nőket keresnek, míg a nők a valamivel idősebb, megfelelő egzisztenciájú – az utódoknak szükséges forrásokat, és védelmet biztosítani tudó – férfiakat részesítik előnyben. Nem véletlen, hogy a két nem eme merőben eltérő hozzáállása annyi féltékenységet, hazudozást, trükközést és konfliktust okoz.

Bár a szexuális motiváció evolúciós nézőpontja meglehetősen rideg és érzéketlen benyomást kelthet, mégis megmagyaráz számos szexuális viselkedésbeli különbséget a nemek között, például hogy miért van a férfiaknak jellemzően több szexuális partnere, mint a nőknek (9.2. táblázat). Ugyanakkor a biológia nem állja útját annak, hogy az ember másféle szexuális szerepeket és forgatókönyveket sajátítson el, és arra sem ad magyarázatot, hogy a kulturális és társadalmi nyomás a férfiak és a nők számára hogyan és miért állít különböző szerepelvárásokat (Eagly & Wood, 1999). Ráadásul az evolúciós pszichológusok annak az okát sem tudják megmondani, miért marad együtt



sok ember olyan hosszú ideig a párjával (Hazan & Diamond, 2000), vagy hogy a homoszexualitás miként maradt fenn a legkülönbözőbb kultúrákban. Ennélfogva az emberi szexualitás motivációinak megértéséhez minden bizonnyal egyaránt szükség van az evolúciós gyökerek és a tanulás útján elérhető tényezők feltárására.

## Szex, éhség és a szükségletek hierarchiája

Mint korábban említettük, Maslow szinte semmit sem mondott szükséglethierarchiájában a szexről. Az új, evolúciós alapokon nyugvó szükséglethierarchiában azonban már pótolták ezt a hiányt, bár Kenrickék is az éhséget, a szomjúságot és a többi, a túléléshez alapvető szükségletet tették a hierarchia aljára, és a szex hátrébb szorult a fontossági sorrendben, olyan motívumok mellé, mint a kötődés, a valahová tartozás és a gyerekvállalás. Ez azonban nem jelenti azt, hogy egy szelet pizza mindig győzedelmeskedik a szex lehetőségével szemben. Láthattuk, hogy ez a hierarchia igen rugalmas és folyton változó, nem pedig egy merev keret. Ráadásul az éhség és a szex egyszerre biológiai drive és pszichés motívum. A biológiai késztetések általában prioritást élveznek a pszichés motívumokkal szemben, így a szex vonzereje adott esetben nagyobb lehet az evés lehetőségénél – ilyenkor a küszöbönálló szex nyer a szintén éppen elérhető pizza helyett.

## [PSZICHOÜGYEK]

### A szexuális orientáció – mi az, és mi alakítja?

Kinsey első vizsgálatait óta tudjuk, hogy az ember szexuális orientációja nem egyszerű ügy. A **szexuális orientáció\*** fő indikátora azoknak a neme, akiket az ember szexuálisan vonzónak talál a saját nemi identitásához viszonyítva (American Psychological Association, 2011; Herek et al., 2010).

A **heteroszexualitás\*\*** és a **homoszexualitás\*\*\*** jelenti a szexuális orientáció két legelterjedtebb formáját: előbbi esetében az illetőt az ellenkező nem, utóbbiban a saját neméhez tartozók vonzzák szexuálisan. Szintén viszonylag gyakori a **bisexualitás\*\*\*\***, amikor az egyént mindkét nem tagjai érdeklik szexuálisan (Diamond, 2008). De hogy csavarjunk egyet a dolgon, interkulturális vizsgálatok szerint a szexuális orientáció igen nagy fokú változatosságot mutathat. Új-Guinea egyes részein például a homoszexuális viselkedés teljesen hétköznapi és elterjedt a fiatal férfiak között, akik aztán a házasságkötésüket követően heteroszexuálisként élnek tovább (Money, 1987). Az amerikaiak esetében a homoszexuálisok arányát 1 és 9 százalék közé teszik attól függően, hogy (a) kizárólagos orientációként, (b) elsődleges orientációként, (c) a saját nemű személyek iránt érzett vonzalomként vagy (d) annak alapján határozzák meg, hogy az illető az élete folyamán *bármikor* került-e erotikus kapcsolatba egy saját neméhez tartozó személlyel (Diamond, 2007; Savin-Williams, 2006). Az állatoknál is megfigyelhető, hogy egyes

\* Az egyén szexuális érdeklődésének iránya (általában az ellenkező, a saját vagy mindkét nem felé irányul).

\*\* A szexuális orientációnak az a fajtája, amikor az egyént az ellenkező nem tagjai vonzzák szexuálisan.

\*\*\* A szexuális orientációnak az a fajtája, amikor az egyént a saját nemének tagjai vonzzák szexuálisan.

\*\*\*\* A szexuális orientációnak az a fajtája, amikor az egyént mindkét nem tagjai vonzzák szexuálisan.

fajoknál a saját nemű egyeddel folytatott szexuális viselkedés egész gyakori – különösen jellemző ez az ember közeli rokonaira, a bonobókra, azaz törpecsimpánzokra (Driscoll, 2008).

A **transznemű\*** kifejezés olyan emberekre utal, akikre nem a biológiai nemüknél tipikus nemi megnyilvánulások jellemzőek. Egy transznemű személy testi jellemzői lehetnek például férfiasak, miközben önmagát nőnek érzi. Szintén gyakori transznemű megnyilvánulás a transzvesztitizmus, amikor valaki a kultúrájában a másik nem által megszokott öltözeteket viseli előszeretettel (American Psychological Association, 2015). Az Amerikai Pszichológiai Társaság szerint azonban nem tekinthető mindenki transzneműnek, akinek a megjelenése vagy a viselkedése nem illeszkedik a nemi sztereotípiákhoz. Sem a transzvesztiták, sem bármilyen más transznemű csoport esetében nem jelenthetjük ki, hogy ezek a jellemzők megbízhatóan utalnának az illető szexuális orientációjára. Az tehát, hogy valaki transznemű, nem árulja el, hogy az illető hetero-, homo- vagy biszexuális-e (Devor, 1993). Azt is tudni kell, hogy a fenti szexuális variációk egyike sem patológiás a modern pszichológia vagy pszichiátria szerint.

### Mi határozza meg a szexuális orientációt?

Lássuk, mit árulnak el a rendelkezésre álló bizonyítékok arról, hogy mi határozza meg a szexuális orientációnkat! Teljes bizonyossággal nem tudjuk, de számos dologról tudunk, ami biztosan *nem* játszik szerepet benne. A biológia nyelvére fordítva a szót, tudjuk például, hogy a tesztoszteronszintnek *nincs* köze a felnőttek szexuális orientációjához, bár az, hogy a magzat fejlődését miként befolyásolja az őt az anyaméhben érő tesztoszteron-, illetve ösztrogénhatás, még nem teljesen tisztázott (McAnulty & Burnette, 2004). Szociális perspektívából szemlélve a kérdést, tudjuk, hogy a nevelés módja vagy a család összetétele szintén *nincs* hatással arra, hogy a gyermek később hetero- vagy homoszexuálisnak érzi-e magát (Golombok & Tasker, 1996). A kutatók arra sem találtak bizonyítékot, hogy kapcsolat lenne a szexuális orientáció és az olyan korai szexuális élmények között, mint a molesztálás vagy más típusú abúzus.

Számos, a szexuális orientációra irányuló vizsgálat fókuszál a biológiai tényezőkre, és a legtöbb szakértő egyetért abban, hogy a szexuális orientációnk legnagyobbbrészt velünk született. Richard Pillard és Michael Bailey (1991) híres vizsgálatukba férfi egyetétű ikreket vontak be. Arra a felfedezésre jutottak, hogy ha az ikrek egyik tagja homoszexuális, annak valószínűsége, hogy a másik is az, 50 százalék körül van. Ugyanabban a vizsgálatban annak a valószínűsége, hogy a másik fél is homoszexuális legyen, 22 százalékra süllyedt, ha kétetű ikrekről, és 11 százalékra, ha egyszerűen csak testvérekről volt szó. Ez minden esetben sokkal magasabb érték, mint amit az általános populációban találunk. Egy női ikerpárokkal elvégzett későbbi vizsgálat ugyanerre az eredményre jutott (Bower, 1992). Az, hogy a konkordancia nem 100 százalékos az egyetű ikrek esetében, azt mutatja, hogy epigenetikus tényezők is szerepet kaphatnak a szexuális orientáció alakulásában.

A férfiak (de nem a nők) szexuális orientációs vizsgálatainak egyik nagyon izgalmas eredménye a születési sorrendhez kapcsolódik, különösképpen ahhoz, hogy az illetőnek hány bátyja van (Abrams, 2007; Blanchard, 2008; Bogaert, 2005). Minél több bátyja van egy férfinak, annál nagyobb valószínűséggel lesz homoszexuális. Ez akkor is így

\* Az illető nemi identitása nem egyezik a biológiai nemével.



van, ha az illető nem a bátyjaival együtt nő fel, állapította meg egy, az adoptált és a biológiai fiútestvéreket vizsgáló kutatás. Ez az eredmény egyértelműen arra mutat, hogy kizárhatjuk a jelenség magyarázó okai közül a születés után ható környezeti tényezőket (Bogaert, 2006). Bár senki sem tudja, mi lehet az oki tényező, egyes tudósok úgy vélik, epigenetikus faktor vagy a méhen belüli környezet valamely jellemzője billenti ki a mutatót egyik vagy másik irányba (Bower, 2006a).

Hogy miért jelent meg a saját nem iránti vonzódás, az egyelőre érdekes és megoldatlan problémát jelent az evolúciós pszichológusoknak is – különösen, ha azt feltételezzük, hogy mindkét nem genetikai parancsa azt diktálja, hogy igyekezzenek minél több utódot nemzeni, illetve világra hozni. Mi lehet tehát a homoszexualitás biológiai előnye? Több elmélet is úgy véli, hogy a magukat nem reprodukáló egyének – beleértve a nagyszülőket is! – a közösségnek tesznek szolgálatot, például sámánként, papként, vagy a gyermekek gondozásába besegítő személyekként. Bármilyen evolúciós logika húzódjon is meg a szexuális orientációk mögött, azt a tudomány előtt egyelőre még homály fedi (Barash, 2012). Az e téren folyó kutatások eredményei sok vitát generálnak, mert nagyon erős érzések, politikai problémák, és számos előítélet kapcsolódik a témához (Herek, 2000). Ugyancsak sok tudományos kritikát is kapnak az ilyen kutatások, mert sok közülük csupán korrelációs vizsgálat, nem pedig kísérlet, így az ezekből nyerhető adatok nem alkalmasak ok-okozati összefüggések biztos megállapítására. Ráadásul a melegközösségekben megfigyeléseket végzők egy része ellenzi is az ilyen vizsgálatokat, mert állításuk szerint a homoszexuális nőknek és férfiaknak nem kell igazolniuk a viselkedésüket azzal, hogy „okot” találnak a kutatók mögötte (Byne, 1995).

## Nem betegség

Az 1970-es évekig az Amerikai Pszichiátriai Társaság diagnosztikai kézikönyve a homoszexualitást a mentális betegségek közé sorolta. Ez a besorolás azóta megszűnt, sem a pszichológusok, sem a pszichiáterek nem tekintenek betegséggé a homoszexualitásra (Greenberg, 1997). Azóta már az Amerikai Pszichológiai Társaság a szexuális orientációt megváltoztatni akaró terápiák végzése ellen is határozatot hozott, azzal indokolva a döntést, hogy azok nem hatékonyak, szükségtelenek, és potenciálisan károsak (Munsey, 2009).

Mit mondanak a bizonyítékok a szexuális orientáció és a mentális egészség közötti kapcsolatról? Számos vizsgálat alapján egyértelműen állíthatjuk, hogy a mentális zavarok és a kapcsolati problémák ugyanolyan arányban fordulnak elő a hetero- és a homoszexuális populációban (DeAngelis, 2002c; Kurdek, 2005). Bizonyára nem sokakat lep meg, ha eláruljuk, hogy az egyedüli kivételt a homoszexuálisoknál gyakoribb, stresszel kapcsolatos problémák – például a szorongás és a depresszió – jelentik, aminek a homoszexuálisakat sújtó diszkrimináció az oka. A vizsgálatok nem találtak különbséget a homo- és a heteroszexuális partnerek által felnevelt gyerekek fejlődésében sem (American Psychological Association, 2010b; Patterson, 2006).

Mit szűrhetünk le mindabból, amit megtudtunk a szexuális orientációról? A heteroszexuálistól eltérő szexuális orientáció különböző típusainak megítélése élesen eltér a világ egyes kultúráiban. Az amerikaiak a leginkább megosztottak az olyan kérdések megítélésében, mint a melegházasság, ami az Egyesült Államok legfelsőbb bírósága nemrégiben hozott döntése dacára is – ez az egész országban legálissá tette a házasság ezen formáját – még mindig sok vitát gerjeszt. A legtöbb szakértő – de nem az összes

– valószínűleg azt mondaná, hogy a kutatások szerint a szexuális orientáció mögött erős biológiai hatások állnak. Az azonban, hogy a biológia miként fejtheti ki a hatását a hálózobabeli viselkedésünkre, továbbra is a kutatások célkeresztjében álló nagy rejtély.

## Minden világos?

1. Mit értünk az éhség multiszisztémás megközelítésén?
2. Magyarázzuk meg evolúciós szempontból, hogy az elhízás miért egyre gyakoribb a jóléti társadalmakban!
3. Biológiai perspektívából miben különbözik a szex a többi biológiai késztetéstől, például az éhségtől és a szomjúságtól?
4. Mi a négy fő különbség Peplau szerint a férfiak és a nők szexualitásában?
5. Miért kerülik a pszichológusok az *akaraterő* kifejezés használatát? Milyen más fogalmakat preferálnak helyette?
6. Az ebben a szakaszban tárgyalt motívumok közül melyik motívum esetében a *legkevésbé* fontosak a biológiai tényezők az egyének közötti különbségek magyarázatához?
  - a. éhség
  - b. szomjúság
  - c. *nAch*
  - d. szex

[illegible]

## 9.4. KULCSKÉRDÉS

## Miként motiválnak minket az érzelmeink?

A legtöbb ember úgy hiszi, az érzelmek ellenkeznek a rációval – ez azonban egy félreértés. Vegyük például Elliot esetét: az egykoron ideális alkalmazottnak számító férfi teljesítménye fokozatosan romlani kezdett. A főnöke szerint az volt a probléma, hogy Elliot elveszett a részletekben, és nemigen sikerült neki fontossági sorrendet felállítani a feladatai között. Gyakorta megtörtént, hogy leragadt egy apró részletkérdésnél, például rendezgette egy ügyfél papírjait vagy egész délután különböző osztályozási rendszereket próbálgatott, és soha nem sikerült a valódi feladatok végére érnie. A dolog vége az lett, hogy kirúgták (Damasio, 1994).

Eközben Elliot magánélete is tönkrement. A válás után ismét megházasodott, de ez a házassága is hamar befuccsolt. Több saját vállalkozásba is befogott, melyek során számos rossz döntést hozott, ami felemésztette a megtakarításait. Meglepő módon ekkor Elliot szinte minden egyéb szempontból normálisnak tűnt. Kedves ember volt, és a humorérzéknek sem volt híján. Feltűnően okos is volt, rengeteg eseményre, dátumra és névre emlékezett. Értette, mi történik a politikában és a gazdaságban. A vizsgálatok



szerint semmi probléma nem volt a mozgásával, az emlékezetével, a percepció és a nyelvi képességeivel, az intellektusával vagy a tanulási képességével. Miután fejfájásra panaszkodva felkereste az orvosát, az arra kezdett gyanakodni, hogy a páciensében beállt változások mögött valamilyen agyi probléma lehet. Az elvégzett vizsgálat megerősítette a gyanúját: kisebb narancs méretű tumor növekedett Elliot homloklebenyében, közvetlenül a szemek felett, és gyakorolt nyomást a környező szövetekre.

A tumort sikerült eltávolítani, de addigra az már roncsolta a homloklebensyt. Az Elliotot megvizsgáló pszichológus azt mondta: „Úgy foglалhatjuk össze Elliot helyzetét, hogy *tudja, de nem érzi a dolgokat*” (Damasio, 1994, 45. o.). Elliot értelmi képességei sértetlenek maradtak, de elvesztette azt a készségét, hogy az érzelmeit is használja a prioritások felállításakor, amikor tárgyak, események és emberek között kell fontossági sorrendet alkotni. Röviden, Elliot érzelmileg fogyatékosná vált a tumor miatt. Mivel már nem volt képes összekötni a fogalmakat az érzelmekkel, többé nem tudta megítélni, melyik cselekvés jobb a másiknál.

Mit árul el nekünk Elliot esete az érzelmeknek a gondolkodásban betöltött szerepéről? Ami vele történt, egyértelművé teszi, hogy az érzelmek létfontosságú összetevői a gondolkodásnak, különösképpen a téren, hogy emlékezzünk fontos eseményekre, latolgassunk különböző alternatívákat, és hogy döntéseket hozzunk (Chen, 2012; Forgas, 2008; Gray, 2004). A fejezet hátralévő részében azt járjuk körül, miként kezeli az agy az érzelmeket, és hogy milyen szoros kapcsolat van az érzelem és az értelem között. Mint következő központi fogalmunk is megállapítja, az érzelmek sok mindenben segítenek nekünk:

#### 9.4. Központi fogalom

Az érzelmek a motivációk egy különleges csoportját jelentik, melyek segítségünkre vannak abban, hogy felfigyeljünk a fontos (többnyire külső) helyzetekre és reagáljunk rájuk, valamint hogy kommunikáljuk a szándékainkat másoknak.

### Hogyan hatnak az érzelmek a motivációra?

Az **érzelem**\* szinonimája, az emóció latin eredetű szó, ami a *movere*, mozogni igéből származik, akárcsak a motiváció fogalma. Első megközelítésben akár azt is gondolhatnánk, hogy az emóció egyfajta speciális, kifelé – a minket valamilyen okból foglalkoztató emberek, tárgyak és események felé – irányuló mozgás. (Ha ezt olyan motívumokkal vetjük össze, mint például az éhség és a szomjúság, láthatjuk, hogy azok belső eredetű igényből táplálkoznak.) Az érzelmek fokozzák az általános motivációs, izgalmi állapotunkat, és „érzéseket” tapasztanak a nekünk fontos dolgokhoz. Ugyancsak motiválnak minket egy reakció megtételére vagy elfojtására. Hogy megtudjuk, hogyan is működik ez a folyamat, vizsgáljuk meg közelebbről az érzelmek összetevőit!

\* Emóció; négy részre tagolódó folyamat, aminek részei a fiziológiai arousal, a szubjektív érzés, a kognitív interpretáció és a viselkedési megnyilvánulás. Az érzelmek segítenek megküzdeni a fontos eseményekkel.

**Miből állnak az érzelmei?** Ha röviden szeretnénk összefoglalni, azt mondhatjuk, hogy az érzelmei négy komponensből állnak össze: **fiziológiai arousal\***, kognitív interpretáció, szubjektív érzések, és viselkedésen keresztül megnyilvánulás. Mondunk egy példát, hogy érthetőbb legyen.

Tételezzük fel, hogy nyerünk egymilliárd forintot a lottón. Amikor meghalljuk a hírt, jó eséllyel a plafonig ugrunk örömmünkben, rikoltozunk, a szívünk csak úgy zakatol, az agyunkat előnti az öröm hulláma. Gratulálunk! Már is van egy érzelmünk! A fiziológiai arousal\*\* fokozása a vegetatív idegrendszer és a hormonrendszer szimultán „felpörgését” jelenti, aminek eredményeképpen kiterjedt zsigeri reakció indul be, például felgyorsul a szívverésünk.

A második komponens az események és érzések *kognitív interpretációja*, amikor felismerjük és értékeljük az adott helyzetet. Jó ez vagy rossz? Vonzó vagy félelmet keltő? A lottónyeremény hírért kétségkívül a jó események kategóriájába fogjuk sorolni, de ugyanez a – egyszerre tudatos és tudattalan – folyamat kellemetlen események során is megtörténik. (Később látjuk majd, hogy az agy az események értékelésére két különböző útvonalat használ: az egyik nagyobb részt tudatosan, a másik tudat alatt működik.)

A *szubjektív érzés* komponens számos forrásból származhat. Az egyik ilyen forrás, hogy az agy észleli a test aktuális arousalállapotát, egy másikat pedig a múltbéli hasonló helyzetekről tárolt emlékek alkotnak. Ezeket az emlékezetes érzéseket az agy érzelmi „testképként” tárolja, melyeket Antonio Damasio (1994, 2003) **szomatikus markereknek\*\*\*** nevezett el. Ha például egy éhes medve kerget minket, az agyunk előhívja, hogyan éreztük magunkat korábban veszély esetén, beleértve a szapora szívverést, a hideg veritéket és az izmok feszülését menekülés közben.

A nemrégiben felfedezett tükroneuronok rendszere szintén forrása lehet az emocionális érzéseknek. Amikor látjuk egy másik ember érzelmi állapotát, például egy szomorú film nézésekor, jelenlegi nézeteink szerint a tükroneuronok aktiválódnak, „tükröznek” a megfigyelt érzelem szomatikus markereit (Miller, 2006c; Niedenthal, 2007). A medvé példához visszakanyarodva, a tükroneuronjaink a kiránduló társaság azon tagjainak érzelmeit is tükrözhetik, akik előttünk vették észre a medvét. Számos vizsgálat támasztja alá ezt a feltevést, köztük egy különösen érdekes, aminek során szerelmi kapcsolatban álló párok pozitív érzelmeit vizsgálták. Amikor a kutatók egyszerre nézték a párok két tagjának agyműködését agyi képalkotó módszerek segítségével, azt találták, hogy ha az egyiküket kellemetlen élmény érte, a másik agyának érzelmi működést végző részeiben is lényegében ugyanolyan változások játszódtak le (Singer et al., 2004).

Az érzelmei negyedik komponense *az érzelem viselkedés útján történő kifejezése*. Amikor megtudjuk, hogy nyertünk a lottón, minden valószínűség szerint szélesen elmosolyodunk, örömjongást hallatunk, talán még a szobát is körbetáncoljuk, miközben elújságoljuk a jó hírt a családnak. A medve általi üldöztetés esetében a legvalószínűbb

\* Az ideg- és a hormonrendszer izgalmi-éberségi állapota.

\*\* A szervezet általános izgalmi és éberségi állapota, aktivációs szintje, ami a körülmények hatására változik. Az ember a neki optimális arousalszint elérésére törekszik.

\*\*\* Az agy által létrehozott „testképmélekek”: az agy az érzelmek kiváltó helyzet során tapasztalt testi reakciókat is eltárolja emlékként.



viselkedési megnyilvánulás a küzdj vagy menekülj reakció lenne, a megfelelő érzelmi töltetű arckifejezéssel és hangokkal kísérve.

De milyen célokat szolgálnak ezek az érzelmi válaszok? Egészen biztos, hogy az érzelmeknek lényegesen nagyobb szerepe van annál, mint hogy „színesítsék” a mentális életünket. Nézzük meg, mik ezek a szerepek!

**Miért vannak érzelmeink?** Legyen szó emberekről, hiénákról, macskákról vagy kengurukról, az emóciók fontos eseményekről – például egy fenyegetésről vagy egy lehetséges partner jelenlétéről – jelzést adó arousalállapotként szolgálnak. Ugyancsak szorosan tapadnak az emlékekhez is, segítve ezzel az élőlényt abban, hogy gyorsan felismerjen a fentiekhez hasonló, korábban már megtapasztalt helyzeteket (Dolan, 2002; LeDoux, 1996; Lee, 2009). Emellett az érzelmeink nem verbális kifejezése a fajtársainkkal folytatott kommunikáció eszköze is (Shariff & Tracy, 2011). És mint korábban már említettük, a döntéshozásban is szerephez jutnak az érzelmek (De Martino et al., 2006; Miller, 2006a; Naqvi et al., 2006).

Vegyük ismét példaként Marcus Mariotát. Vajon hogyan dönti el, hogy ő maga fusson a labdával, vagy inkább passzoljon? És ha az utóbbit választja, kinek passzoljon? Ahogy végigtekint a lehetséges elkapókon, Mariota érzelmei valamilyen értéket kapcsolnak a játékosársakhoz, függően a pozíciójuktól, attól, hogy hányan fogják őket, egészen azon emlékek felidézéséig, hogy milyen ügyesen kapták el a labdát a korábbiakban. Miután ezeket az értékeket mérlegre tette, meghozza a döntést a játék folytatásáról. Általánosságban egy érzelem *pozitív* vagy *negatív*, ami a *közeledés* vagy a *távolodás* felé mozdítja az illetőt (Davidson et al., 2000). A „közelítő” érzelmek, mint az öröm vagy az élvezet, általában pozitívak, és egy adott személyt, helyzetet vagy tárgyat vonzóvá tesznek. Agyi képalkotó vizsgálatok szerint a dopaminnal jutalmazó rendszer lép működésbe a közelítő érzelmek esetében. Velük ellentétben a negatív érzelmek, mint a félelem vagy az undor, vonakodással vagy elkerüléssel párosulnak – például amikor félünk elmenni a fogorvoshoz.

Az elkerülő érzelmek működésében általában az amigdala jut hangsúlyos szerephez.

Érzelmi reakcióinkat a természetes kiválasztódás alakítja, ami megmagyarázza, miért törnek fel az érzelmek olyan helyzetekben, melyek hatással lehetnek a túlélésünkre vagy a reprodukciós sikerünkre (Gross, 1998; Izard, 2007). A félelem kétségkívül nagy segítséget jelentett a felmenőinknek abban, hogy elkerüljenek olyan helyzeteket, amiben vacsoraként szolgáltak volna egy vadállat számára, ahelyett hogy a mi őseinkké váltak. A „szeretetnek” nevezett érzelem pedig a család mint csoport kötelékébe vonz bennünket, hogy folytatódhasson a családi genetikai lánc. A szexuális féltékenységre is tekinthetünk biológiai szempontból egy olyan érzelmeként, ami segít a hűtlenség fontos problémájának a leküzdésében, hiszen a hűtlenség az egyén szaporodási esélyét és az utódok felnevelésének valószínűségét fenyegeti (Buss & Schmitt, 1993).

A humornak szintén lehet szociális célja. Gondoljunk csak a szorosan összetartó csoportok bennfentes viccelődésére, vagy az ellenállhatatlanul ragályos nevetésre (Ayan, 2009; Provine, 2004; Winerman, 2006d).

Ne feledjük, hogy az érzelmek motívumok, így azokat be kell illesztenünk az új, evolúcióalapú hierarchiába. Egyértelmű, hogy sok érzelem – például a félelem a medvék példánkban – a túlélést szolgálja, míg más érzelmek, mint a potenciális partner iránt érzett vonzalmunk, a szexuális izgalomhoz és a szaporodáshoz kötődnek. A túlélést szolgáló érzelmek a motivációs piramis alapjához közel működnek, és általában magas

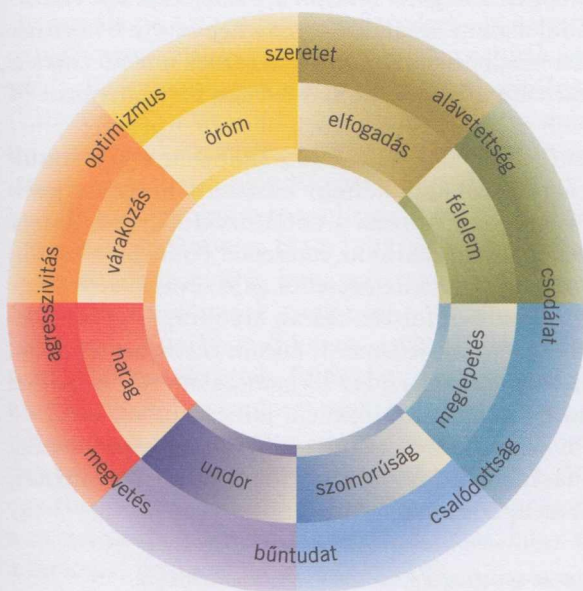
prioritással rendelkeznek. A szexhez és a vonzalomhoz kapcsolódó érzelmek kisebb prioritással magasabbra kerülnek a hierarchiában.

**Hányféle érzelem létezik?** Hogy megválaszoljuk a címbeli kérdést, felüthetünk például egy értelmező szótárat, hogy aztán hosszas bogarászás után egy 500 körüli szám jöjjön ki, azaz ennyi, érzellemmel kapcsolatos kifejezésre bukkanjunk (Averill, 1980). A legtöbb szakértő azonban ennél lényegesen kevesebb *alapérzelmet* tart számon. Carroll Izard (2007) szerint hat ilyen alapvető érzelmünk van: az érdeklődés, az öröm/boldogság, a szomorúság, a harag, az undor és a félelem. Paul Ekman listája eggyel több elemet számlál: harag, undor, félelem, boldogság, szomorúság, megvetés és meglepődés – ezek az általa vizsgált, és univerzálisan felismerhető arc kifejezéseken alapulnak. Robert Plutchik (1980, 1984) nyolc alapérzelmet sorol fel, amely eredményhez úgy jutott, hogy emberek nagyszámú különböző érzelmre adott értékelését matematikai elemzésnek vetette alá (9.7. ábra).

Újabb kutatások szerint Plutchik listája még egy taggal bővíthető: ez a büszkeség (Azar, 2006; Tracy & Robins, 2004). Bár az egyes szakértők eltérő módon közelítenek a kérdéshez, ezek a különbségek viszonylag kicsik. A lényeg, hogy valószínűleg korlátozott számú alapérzellemmel rendelkezünk, míg a kombinációikból létrejövő *másodlagos érzelemből* meglehetősen sok van.



A szexuális féltékenység valószínűleg evolúciós alapokkal rendelkezik, mert a pár hűtlensége az egyén utódfelelősségi képességét veszélyezteti



**9.7. ÁBRA Az érzelmek köre**

Robert Plutchik az érzelmeket kör alakban ábrázolta: a belső körön a nyolc alapérzelmet találjuk. Az egymással szomszédos érzelmek kombinálódva bonyolultabb érzelmeket eredményeznek, ezeket ábrázolja a külső kör. A szeretet például az öröm és az elfogadás kombinációja.



**Kulturálisan univerzális érzelmek kifejezése** Általában könnyedén meg tudjuk állapítani egy barátunk arcáról vagy a tetteiből, hogy jó kedve van-e, vagy esetleg éppen mérges – és ez elég hasznos annak eldöntéséhez, hogy a péntek esténket szeretnénk-e vele tölteni. Az arckifejezésen keresztül folyó kommunikáció értelmezése minden társas interakciónk során hasznos dolog (Shariff & Tracy, 2011), de vajon a szemöldök felhúzása ugyanazt jelenti Minneapolisban és Madagaszkáron? Vagy Bangkokban és Bostonban? Az érzelmek kifejezését kutató vizsgálatok az ilyen és hasonló kérdésekre szoktak összpontosítani.

Az érzelmek arckifejezései útján történő kommunikációja vezető szaktekintélyének számító Paul Ekman (2003) szerint az emberek világszerte alapvetően ugyanazt a nyelvet „beszéli”, ha az érzelmek mimikán keresztül kifejezéséről van szó. Ekman kutatócsoportja bebizonyította, hogy az ember veleszületett érzelmi kifejezőkészséggel rendelkezik, ami az emberi faj közös biológiai örökségének bizonyítéka. A mosoly például általában boldogságot jelez, az összeráncolt szemöldök pedig szomorúságot, legyen szó Argentínában, Japánban, Spanyolországban, Magyarországon, Lengyelországban, Szumátrán vagy az Egyesült Államokban élő emberekről, de a vietnami dzsungel mélyén és a távoli sarkvidékeken lakó népeknél is ezekkel a jelentésekkel találkozunk (Biehl et al., 1997).

Valószínűleg senkit sem lep meg túlságosan, hogy az ember neme hatással van arra, mit olvas ki a másik arckifejezéséből. Egy vizsgálat szerint a férfiaknak gyakrabban tulajdonítunk haragot, a nőknek pedig boldogságot (Becker et al., 2007). Evolúciós szempontból nézve ezt az eredményt, értelmet nyer a dolog, mert a dühös férfi mindig is fenyegetést jelentett, míg a boldog nő arca a biztonságot jelezte (Azar, 2007). Aki szeretné tesztelni, mennyire jól képes felismerni az arckifejezéseket, megteheti az alábbi *Próbáljuk ki magunk!* részben.

Ekman és munkatársai tehát azt állítják (1987), hogy az emberek a világon mindenhol legalább hét alapvető érzelmet képesek felismerni. Ugyanakkor léteznek különbségek is a kultúrák között az érzelmek kifejezésének intenzitásában és a kontextusban is. Ezekre vonatkoznak az **érzelemnyilvánítási szabályok**\*. Az ázsiai kultúrákban például a gyerekeket az érzelmeik – különösképpen a negatív érzelmek – kifejezésének visszafogására tanítják, míg Amerikában általában az érzelmeik nyílt kifejezésére bátorítják a gyerekeket (Smith et al., 2006). Nem meglepő módon minden ember jobban teljesít, ha a saját kultúrájából származók érzelemnyilvánításait kell felismernie (Elfenbein & Ambady, 2003).

A csecsemők kultúrától függetlenül fejezik ki érzelmeiket, akár már a születésük után rögtön, amikor hangos sírással adják jelét annak, hogy köszönik, jó egészségnek örvendenek. Már életük első napjaitól megvan bennük a korlátozott képesség, hogy néhány arckifejezés révén igyekezzenek kommunikálni az érzéseiket (Ganchrow et al., 1983). Hamarosan megjelenik náluk a mások arckifejezéséből való olvasás képessége is. A nagyon kicsi gyerekek igen nagy figyelmet fordítanak az arcokra, és ötéves korukra a felnőttekhez hasonló mértékben képesek felismerni mások érzelmeit (Nelson, 1987). Némely bizonyítékok azonban arra utalnak, hogy Ekman „alapvető” érzelmei közül legalább egy felismerése nem megy annyira könnyedén. James Russell szerint a gyerekek mintegy ötéves korukig nem ismerik fel az *undort* kifejező mimikát, annak ellenére, hogy már sokkal korábban használnak undort kifejező szavakat, például azt, hogy fúj (Bower, 2010b; Russell & Widen, 2002).

\* Egy adott társadalomban az érzelmek kifejezésének lehetőségeire, korlátaira vonatkozó szabályok.

## Próbáljuk ki magunk! AZ ÉRZELMEKET TÜKRÖZŐ ARCKIFEJEZÉSEK FELISMERÉSE

Az alábbi képeken kipróbálhatjuk, mennyire tudjuk jól felismerni az Ekman által kulturálisan univerzálisként azonosított alapvető érzel-

mi arckifejezéseket. Az emberek világszerte ugyanúgy értelmezik az adott érzelmek kifejeződését. Ez azt mutatja, hogy bizonyos

érzelmi töltetű arckifejezések minden bizonnyal genetikai gyökerekkel rendelkeznek.



### 9.8. ÁBRA Érzelmeket mutató arckifejezések felismerése

Az alábbi arckifejezéseket az emberek a világon mindenütt ugyanúgy értelmezik. Ez bizonyos érzelmi töltetű arckifejezések genetikai gyökereire utal.

Az arckifejezésekre irányuló kutatások mindegyike arra mutat, hogy az alapvető emberi érzelmek kifejezése és felismerése egyaránt biológiailag rögzült képességünk. A vizsgálatok arra is fényt derítettek, hogy a csecsemőkben velük született hajlam van arra, hogy a félelmet gyorsan összekapcsolják bizonyos tárgyakkal, objektumokkal, például a kígyókkal és a pókokkal, amely élőlények nagy veszélyt jelentettek őseinkre (Erlich et al., 2013). Mi több, amiként arra már Charles Darwin is rámutatott egy bő évszázaddal ezelőtt, egyes érzelemnyilvánítások még a fajok közti határokat sem ismerik. Darwin különösképpen arra figyelt fel, hogy az embernél a félelemre utaló arckifejezés mennyire hasonlít arra, ahogyan a csimpánzok és a farkasok mutatják ki a félelmüket (Darwin, 1862/1998; Ekman, 1984).

De elmondhatjuk-e, hogy *minden* érzelmi megnyilvánulás univerzális? Az interkulturális pszichológusok szerint egyes érzelmi válaszok eltérő jelentést hordoznak a különböző kultúrákban (Ekman, 1992, 1994; Ellsworth, 1994). Ezek tehát bizonyosan nem velünk születettek. Például milyen érzelmet fejez ki, ha kiöltjük a nyelvünket? Az amerikaiaknál ez undort vagy rosszsullétet jelez, míg Kínában meglepődést. Az is jó példa, hogy egy amerikai arcán a mosoly az öröm jele, de egy japán esetében könnyedén jelezheti azt is, hogy az illető zavarban van. A komor arckifejezés és a lesütött szem egy euro-amerikai kultúrában élő számára szomorúságot jelez, de sok ázsiai országban a tiszteletadás jele lehet. Egyértelmű tehát, hogy az érzelmek kifejezésére egyaránt hat a biológiai örökségünk és a kultúránk.



## [PSZICHOÜGYEK]

### **Az érzelmek terén tapasztalható nemi különbségeknek egyaránt van biológiai és kulturális gyökere**

Felmerülhet, hogy a férfiak és a nők közötti emocionális különbségeknek biológiai alapjuk van. Ez megmagyarázná például, hogy egyes érzelmi problémák, például a pánikbetegség vagy a depresszió miért gyakoribbak a nők körében, vagy hogy a férfiak miért adják gyakrabban jelét haragnak, vagy hogy miért folyamodnak többször az érzelmi feldúltság testi kinyilvánításához, amikor személyes konfliktusra kerül a sor (Fischer et al., 2004). A düh természetesen erőszakhoz vezethet, és az erőszakos cselekmények többségét világszerte férfiak követik el.

Egyéb nemi különbségek azonban legalább annyira kultúra-, mint biológiafüggők. Az Egyesült Államokban például a férfiak és a nők meglehetősen különböző „tanításban” részesülnek az érzelmi kontrollt illetően. Az uralkodó érzelemnyilvánítási szabályok értelmében a fiúk és a férfiak kimutathatják a haragjukat (Fischer, 1993), mi több, a harag és az agresszió kinyilvánításáért még akár jutalomban is részesülhetnek. Ugyanakkor rossz néven vehetik tőlük az olyasfajta érzelmi „gyengeséget”, mint a sírás, a depresszió vagy a szomorúság (Gottman, 1994).

A megerősítés és a büntetés pont fordított mintát követ a nők esetében. Őket abban erősítetik, hogy mutassanak nyugodtan sérülékenységet, gyengeséget, de nem feltétlenül tűrik el tőlük a domináns viselkedésre utaló érzelmi megnyilvánulásokat (Fischer et al., 2004).

Ezen különbségek dacára egyik nemről sem állíthatjuk, hogy összességében érzelmileg kifejezőbb lenne. Mi több, az érzelmek kifejezése terén a kulturális különbségek sokkal nagyobbak, mint a nemek közöttiek (Brannon, 2008; Wallbott et al., 1986). Izraelben és Olaszországban például a férfiak inkább rejtgetik a szomorúságukat, mint a nők, míg Nagy-Britanniában, Spanyolországban, Svájcban és Németországban a nőknél gyakoribb, hogy eltitkolják, ha valami bántja őket. Számos kollektivista kultúrában mindkét nem képviselői azt szívják magukba, hogy lehetőleg fogják vissza minden érzelmi megnyilvánulásukat. Összességében azonban az egyes emberek közötti különbségek nagyobbak, mint a nemi hovatartozásból vagy a kultúrából adódó különbségek.

## Minden világos?

1. Mi az érzelmek négy fő komponense?
2. Nevezünk meg egy érzelmet, ami Ekman kutatásai szerint kulturálisan *nem* univerzális!
3. Mondjunk egy példát arra, hogy az érzelmenyilvánítási szabályok miként képesek módosítani az érzelmeket kifejező univerzális arckifejezéseket!
4. Milyen, a kultúra által erősen befolyásolt különbségek vannak a férfiak és a nők érzelmi megnyilvánulásai között?
5. Milyen adaptív értéke van az érzelmi állapotok kommunikálásának?

- a. segít jobban felismerni a saját szükségleteinket
- b. segít abban, hogy megértsük másokkal, milyen érzelmi állapotban vagyunk, és megkapassuk, amit szeretnénk
- c. segíti a csoporttagokat egymás reakcióinak előrejelzésében, megkönnyítve ezzel a csoportban élést
- d. segít megszabadulni az erős negatív érzésektől, mint a félelem és a harag.

**Helyes válaszok:** 1. Az érzelmek négy fő komponense: fiziológiai arousal, kognitív interpretáció, szubjektív érzések és viselkedési megnyilvánulás. 2. Bűszkeség, optimizmus, féltékenységi, irigység, szorongás – valószínűleg az érzelmi állapotok kommunikálásának. 3. A mosoly jelenthet az egyik kultúrában örömet, míg egy másikban lehet a zavar jele. További példák található az érzelmenyilvánítási szabályokat taglalt részben. 4. A kultúrák a férfiakat gyarkorta arra bátorítják, hogy teret engedjenek a haraggal, az agresszióval és a dominanciával kapcsolatos érzelmeiknek, míg a nőket az engedelmisséget és alávetettséget kifejező érzelmek kimutatására ösztönzik. 5. c; az érzelmek a szándékainkat tolmácsolják mások felé.

## 9.5. KULCSKÉRDÉS

### Milyen folyamatok kontrollálják az érzelmeinket?

Tételezzük fel, hogy halloweenkor egy kísértet járta házban veszünk részt egy vezetett túrán, amikor egy szellemszerű alak perdül elénk, hangos húú!-val. Az érzelmi reakciónk azonnali. Bizonyára ugrunk egy nagyot, elakad a lélegzetünk vagy felsikítunk. Ugyanezen idő alatt a szervezetünkön belül is gyors változások játszódnak le, megváltozik a belső szerveink működése, az agy egyes részei és a vegetatív idegrendszer vészriadót fújnak. Egyes vegetatív válaszokat, például a szapora szívverést, még azt követően is tapasztaljuk egy ideig, hogy rájövünk, nem vagyunk valódi veszélyben, csak egy lepedős ember próbál ijesztgetni minket.

Mindez arra utal, hogy az érzelmek egyszerre működnek tudatos és tudattalan szinten – a pszichológia nemrég fedezte fel azt a fontos tényt, hogy az agyban két érzelmi útvonal működik. Központi fogalmunk is erről szól:

### 9.5. Központi fogalom

Az érzelmek és a kogníció kérdéséről szóló régi vitára adhat új választ az agyban nemrégiben felfedezett két – egy tudatos és egy tudattalan – érzelmfeldolgozó rendszer.

A következő oldalakon kiderül, az érzelmekkel foglalkozó idegkutatás fiatal tudománya miként kezdte el azonosítani az érzelmi működésünk mögött álló gépezet részeit. A részek még nem teljesen világosak, de már rendelkezésünkre áll egy vázlat az agyban



lévő érzelmi útvonalakról, és azok testszerte szétágazó kapcsolatrendszeréről. A fejezet utolsó részében először ennek a két útvonalnak a működését tanulmányozzuk. Ezt követően megvizsgáljuk, hogyan lehet a segítségükkel talán megoldani néhány régóta fennálló vitás kérdést. Végül pedig rátérünk a dolog gyakorlati oldalára: hogyan lehet hatással az érzelmi felfokozottság a teljesítményünkre egy vizsgán vagy egy sportversenyen.

### Az érzelmek az idegtudomány fókuszában

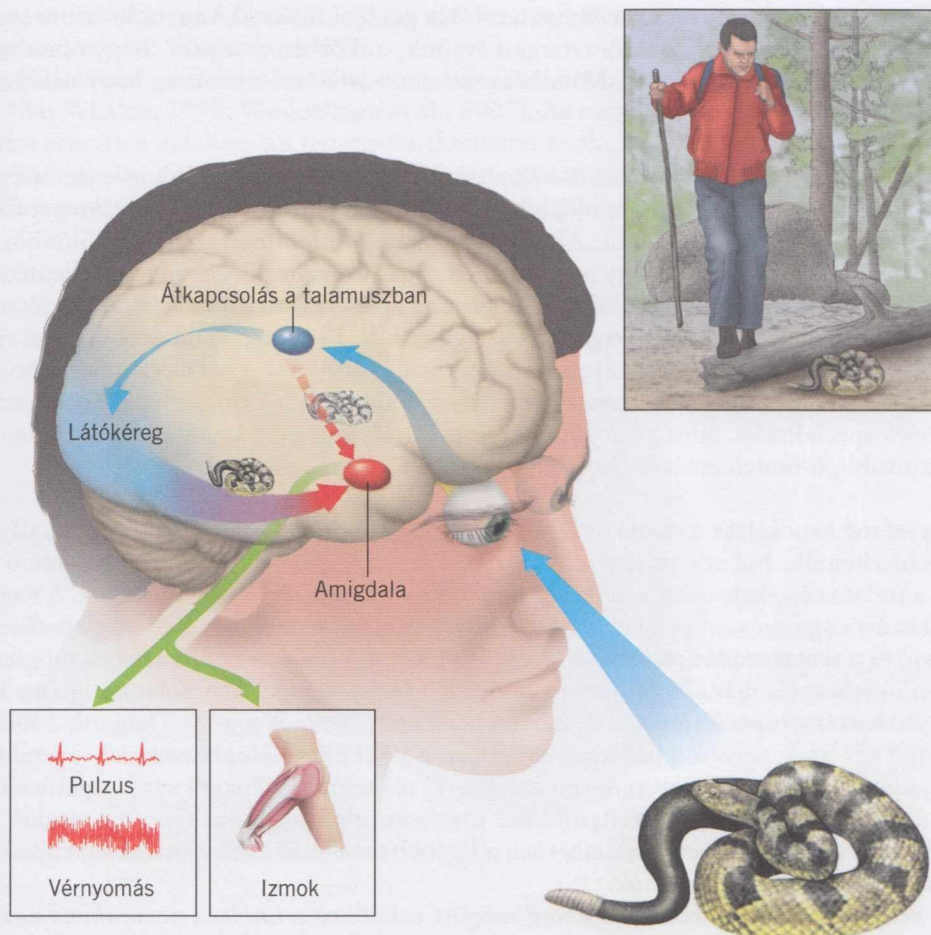
Akik rettegnek a kígyóktól vagy a pókoktól, általában tisztában vannak vele, hogy a félelmük irracionális, mégis képtelenek úrrá lenni rajta. De hogyan lehet jelen ez a két egymásnak ellentmondó beállítottság egyszerre egy emberben? A választ az agy két, egymástól elkülönülten működő érzelmvezérlő rendszere adja meg, melyeket az idegkutató Joseph LeDoux fedezett fel (1996, 2000).

**A tudattalan érzelmek** Az egyik érzelmvezérlő rendszer a **gyors reagálású rendszer\***, ami elsősorban tudattalan szinten működik. Villámgyorsan megvizsgálja a bejövő ingereket, és segít nekünk azonnal reagálni a potenciálisan veszélyes eseményekre, még mielőtt az elérné a tudatosságunk határait. Ez a rendszer az *implicit memóriával* áll kapcsolatban, egyfajta első védelmi vonalként szolgál, ez teszi lehetővé a gyanútlan túrázóknak, hogy szinte spontán félelmi reakciót adjon egy váratlanul megpillantott kígyó látványára (Helmuth, 2003b). A rendszer legnagyobbbrészt mély agyi áramkörökön nyugszik – elsősorban a limbikus rendszeren –, melyek működése automatikus, semmiféle tudatos kontrollt nem igényel (9.9. ábra).

A tudattalan érzelmi útvonalak eleve érzékenyek az olyan ingerekre, melyek az ember történelme folyamán jellemzően veszélyt jeleztek. Mindennek a tetejébe ez a gyors reagálású rendszer könnyedén képes a klasszikus kondicionálás révén új félelmeket tanulni. Ez magyarázatot szolgáltat arra, hogy miért gyakoribb a kígyó- és a pókfóbia, mint például a félelem az elektromosságtól vagy az autóktól – utóbbiak napjainkban ugyan már több halálesetért felelnek, de csak nemrégiben jelentek meg az emberre veszélyt jelentő dolgok között, míg a kígyók és a pókok ősrégi „ellenségeink”.

Egyértelmű, hogy a gyors reagálású rendszer adaptív lehet, hiszen óvatossá teszi az egyént. Sajnálatos módon ez a rendszer ugyanakkor olyan, mint az elefánt: nehezen felejt, ezért nem könnyű kiirtani a szorongást és a félelmeket, melyek néha komoly problémává, fóbiává válnak. Ez a felejtési nehézkesség az őseinknek előnyt jelentett a túlélés szempontjából, mert ennek segítségével tudtak nagyobb valószínűséggel visszaemlékezni a veszélyes helyzetekre, például hogy a víznyerő helyek mellett ragadozók ólálkodhatnak.

\* Az agy mélyén futó idegi útvonal, ami gyorsabban képes reagálni az érzelmet kiváltó ingerekre, mint az agykéreg működéséhez kötött lassú reagálású rendszer. Elsődlegesen tudatalatti szinten működik.



9.9. ÁBRA A kétféle érzelemvezérlő rendszer működése

A gyors (tudattalan) rendszer a vizuális információt a thalamusból közvetlenül az amigdalába repíti, ami gyorsan aktiválja a félelmi és az elkerülő reakciókat. A lassú (tudatos) rendszer egy hosszabb úton, a látókérgen keresztül viszi az információt, ami lehetővé teszi annak összetettebb, alaposabb feldolgozását, mielőtt eljutna az amigdalába.

**A tudatos érzelemvezérlés** A másik, immár tudatos szinten működő érzelemvezérlő rendszer az előzőhöz képest viszonylag lassan reagál. Főként a nagyagykéregben működik, és elsősorban az explicit memóriára támaszkodik (LeDoux, 1996; Mather, 2007). Ez a **lassú reagálású rendszer**\* teszi lehetővé a korábban már felbukkant túrázónak (9.9. ábra), hogy óvatos legyen az olyan helyeken, melyekről megtanulta, hogy ott veszélyes állatok lehetnek. Mivel a tudatos érzelemvezérlő rendszer más agyi áramkörök révén működik, mint a tudattalan, az eseményekről alkotott tudatos „érzelmi véleményünk”

\* A nagyagykéreghez kötött érzelemvezérlő rendszer, ami a gyors reagálású rendszerénél lassúbb működésű, viszont tudatos folyamat.



merőben eltérhet a tudattalan érzelmeinktől. Ha például fóbiásak vagyunk, szinte „tudathasadásos” állapot állhat elő: rettegést érzünk, miközben „tudjuk”, hogy nincs racionális alapja a félelmünknek. Mindkét rendszerre jellemző azonban, hogy nehezen felejt el a félelmetes emlékeket.

**A jobb és a bal homloklebeny közötti különbségek** A nagyagykéreg egyik jellegzetessége külön is említést érdemel: a homloklebeny két oldala egymással ellentétes szerepet tölt be az érzelmek szabályozásában. Ahogy az agykéreg különböző területei különböző érzékleteket eredményeznek, úgy a pozitív és a negatív érzelmek is egymással ellentétes oldali kéregterületekhez kapcsolódnak. A jelenség neve **érzelmi lateralizáció\***. A létezésére mutató bizonyítékokat EEG-vizsgálatok szolgáltatták. Egészséges emberek érzelmi reakcióit nézték EEG-vel, illetve olyanokét, akiknek a jobb vagy a bal agyféltekéje sérült (Davidson et al., 2000). Általánosságban azt találták, hogy a jobb agyfélteke a negatív érzelmek specialistája, mint a harag vagy a depresszió, míg a bal agyféltekére maradnak a pozitívabb, örömteli érzések (Kosslyn et al., 2002).

**Az agykéreg kapcsolata a limbikus rendszerrel** Az idegkutatók jelenleg úgy vélik, sikerült kideríteniük, hol adnak egymásnak randevút az agyban az érzelmek és a ráció – azaz a tudatos érzelemvezérlés működése hol találkozik a limbikus rendszerével. A nagy találkozási hely egy egészen kicsi területen kerül sor, aminek a neve azonban meglehetősen hosszú: ez a **ventromediális prefrontális kéreg (VMPFK)\*\***, ami közvetlenül a szemek mögött, a homloklebenyek aljánál található. A VMPFK-t kiterjedt idegi kapcsolat köti össze az amigdalával és a hippokampuszal (Barrett & Wager, 2006; Wager & Thagard, 2006). Itt, mint egy hangmérnök a beérkező hangokat, a VMPFK a különböző külső ingereket és a tudatos emlékezetet keveri egybe a „zsigeri” reakciókkal. Pozitív vagy negatív volt ez a dolog? Felállt tőle a szőr a hátunkon? Összeszorult a torkunk? Görcsbe rándult a gyomrunk? A VMPFK-nek köszönhetően a legtöbb emlékünkhöz valószínűleg kapcsolódnak hasonló zsigeri reakciók.

A ventromediális prefrontális kéreg mögött található a *nucleus accumbens* nevű kérgi terület, ami elsősorban a „megjutalmazottság” érzéséért felel. Úgy véljük, a nucleus accumbens miatt keletkezik bennünk jó érzés, amikor pozitív érzelmeket élünk át. Ez az agyi terület különösen aktívvá válik, és dopamint bocsát ki, amikor például a kedvenc zenénket hallgatjuk, vagy megpillantjuk a szerelmünket (Gaidos, 2010; Levitin, 2006).

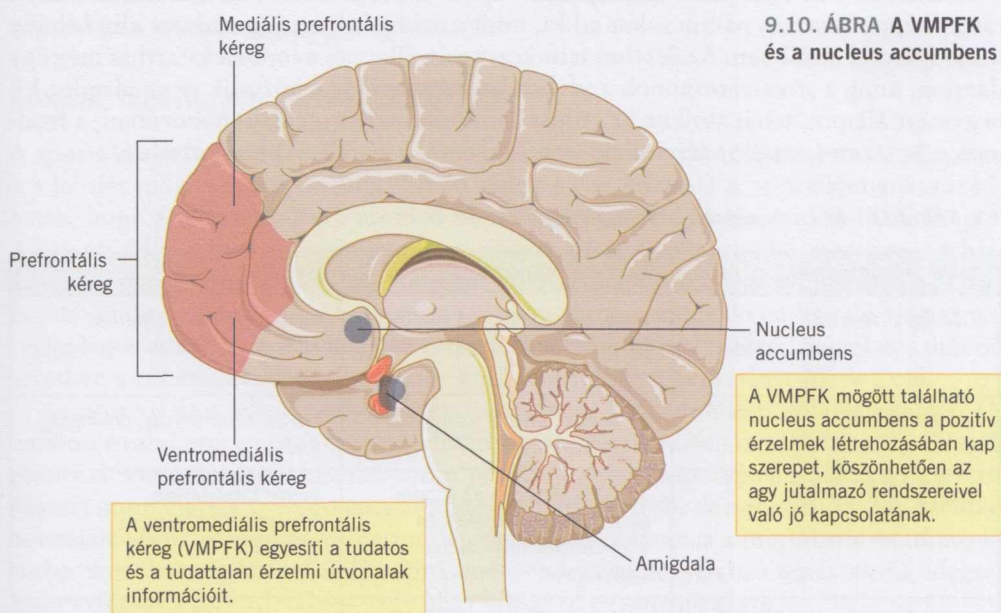
A gyors és egyben tudattalan érzelmireakció-útvonal ugyancsak kapcsolatban áll a limbikus rendszerrel (9.10. ábra). Az agytörzs felett elhelyezkedő limbikus rendszer kétségkívül úgy fejlődött, hogy a harc, a védekezés vagy a menekülés során tanúsított viselkedéseket, azaz a küzdj vagy menekülj reakciót kontrollálja (Caldwell, 1995; LeDoux, 1994, 1996). Ezt abból tudjuk ilyen biztosan, ha lézionáljuk (elvágnak az agy többi részétől) vagy elektromosan stimuláljuk a limbikus rendszer egyes részeit – ilyenkor láthatjuk, melyik vált ki drámai változásokat az érzelmi reakciókban. Attól függően, hogy a limbikus rendszer mely része érintett a változásban, a szelíd állatok

\* Az a jelenség, hogy a két nagyagyfélteke eltérő érzelmek működésében vesz részt. A bal félteke a pozitív érzelmek (például boldogság) székhelye, míg a jobb agyfélteke elsősorban a negatív érzelmekért (például harag) felel.

\*\* Az agynak a homloklebeny alsó részében, nagyjából a két agyfélteke középvonalában elhelyezkedő területe.

veszett vadakká alakulnak át, vagy a zsákmányállat és a ragadozó békésen megférnek egymás mellett (Delgado, 1969).

Különösen jól dokumentált az amigdala fontos szerepe a félelemérzetben (LeDoux, 1996; Whalen, 1998; Winkielman et al., 2007). Az amigdala házőrző kutyaaként figyel, nem érzékel-e valahonnan fenyegetés (Hamann et al., 2002; Helmuth, 2003a). Ahogy a 9.10. ábrán is láthatjuk, ez az agyi képlet a gyors, de tudattalan szinten működő érzelemvezérlő rendszertől ugyanúgy kap jelzéseket, mint a lassú, de tudatos rendszertől.



**Az érzelmek idegi lenyomatai** Régebben a kutatók hosszasan keresgéltek azokat az agyi „központokat”, melyek az egyes érzelmeket kontrollálják. De nem találtak egyet sem. Nem létezik olyan, hogy „haragközpont” vagy „boldogságközpont”. Az idegkutató Karim Kassam és munkatársai szerint (2013) inkább arról van szó, hogy a különböző érzelmek során jellemző aktivitások eltérő mintázati „lenyomatot” hagynak szerte az agyban. A módszer színjátszást (amikor a színészek saját érzelmi emlékek felidézésével jelenítik meg a szerepeket) követő színészek segítségével a kutatók képesek voltak azonosítani különböző agyi aktivitásmintázatokat kilenc különböző érzelem vonatkozásában: undor, harag, félelem, boldogság, vágy, irigység, büszkeség, szomorúság és szégyen.

**A vegetatív idegrendszer szerepe az érzelmekben** Nem csupán az agy, de az egész test szerepet játszik az érzelmekben. Amikor érzelmileg felfűtött állapotban vagyunk, az érzelmek kiváltotta üzeneteket nemcsak a „szívünkre vesszük”, de eljutnak a bőrünkhöz, az izmainkhoz és a belső szerveinkhez is (Levenson, 1992). A kellemes érzelmek esetében általában a paraszimpatikus idegrendszer jut domináns szerephez, de amikor megriadunk vagy más kellemetlen érzelmet élünk át, a szimpatikus idegrendszernek jut a főszerep (9.3. táblázat).



Képzeld el, hogy vészhelyzetbe kerülünk, például egy száguldó autó egyenesen felénk tart! Az agyunk a szimpatikus idegrendszeren keresztül riasztja a testünket, a vészjelzés a szimpatikus idegi útvonalakon keresztül villámgyorsan eljut a mellékvesékhez, melyek adrenalint pumpálnak a vérbe. Más vészjelzések a bőrt veszik célba, ezektől libabőrösek leszünk, vagy megugrasztják a pulzust, megemelik a vérnyomást. Ezzel egy időben a szimpatikus idegrendszer bizonyos ereket összehúzóásra készítet, a vért a vázizmokba pumpálja, és elvonja a gyomortól és a belső szervektől. (Ez okozza azt az érzést, mintha egy nehéz kő lenne a gyomrunkban.)

Amikor a vészhelyzet elmúlik, a paraszimpatikus idegrendszer visszaveszi az irányítást, és épp ellentétes parancsokat ad ki, mint a szimpatikus idegrendszer alig néhány másodperccel korábban. Az érzelmi felfokozottság állapota azonban kitarthat még egy darabig, amíg a stresszhormonok a vérben keringenek. Ha elhúzódik ez az idegileg kihagyott állapot, tehát amikor az arousalszintünk magas (például háborúban, a fronton), a hosszan fennálló vészreakció testi és mentális problémákhoz vezethet.

### 9.3. TÁBLÁZAT Az érzelmekkel összefüggő reakciók

Érzelmi komponens	Reakció típusa	Példa
Fiziológiai arousal	Idegi, hormonális, zsigeri és izomváltozások	Szopora pulzus, elpirulás, elsápadás, izzadás, felgyorsuló légzés
Szubjektív érzés	Az érzelmi állapot szubjektív megtapasztalása	Harag, szomorúság, boldogság érzése
Kognitív interpretáció	Jelentés társítása az érzelmi élményhez az emlékek és a percepció folyamatok segítségével	Valaki hibáztatása, fenyegetettség érzése
Szociális/viselkedési megnyilvánulások	Az érzelmek kifejezése gesztusok, arckifejezések és más megnyilvánulások révén	Mosolygás, sírás, segítségért kiáltás

**Kémia az érzelmek mögött** Most nem csak a szerelemről lesz szó, ugyanis az összes érzelmünket a test laboratóriumában kotyvasztjuk ki. Az érzelmeink szempontjából legfontosabb idegi ingerületátvivő anyagok a szerotonin, az adrenalin (epinefrin), az oxitocin és a szteroid hormonok:

- A szerotoninnak a depresszióban van szerepe.
- Az adrenalin a félelemhez társuló hormon.
- A norepinefrin szintje akkor emelkedik meg, ha dühösek vagyunk.
- Az oxitocin a kötődés és a személyes vonzalom alakulásában játszik szerepet.
- A szteroid hormonok (ezeket használják a testépítők és más atléták is) ugyancsak nagy hatással vannak az érzelmekre.

Az izmokra gyakorolt hatásuk mellett a szteroidok az idegsejtek ingerelhetőségét is fokozzák. Ez része a test vészhelyzet esetén adott normális reakciójának. Ha azonban hosszú időn át adagolják őket, a szteroidok mesterségesen fenntartják a szervezetben a vészhelyzeti reakciót. Egyes agyi áramkörök, különösképpen az arousalszinttel, a fenyegetéssel, a stresszel és az erős érzelmekkel kapcsolatosak, állandó fokozott aktivitásra kényszerülnek. Ez eredményezheti aztán a „szteroidos dühöt” (Daly et al., 2003; Miller et al., 2002).

Most pedig nézzük meg, hogy az érzelmi felfokozottság, éberség rövid időn keresztül adott szinten tartása miként képes javítani a teljesítményen a sport és a munka terén – vagy akár a következő pszichológiavizsgán.

### Arousal, teljesítmény és fordított U-görbe

A sportolók arra törekcsenek, hogy érzelmileg is „felszívják magukat” a versenyekre – a kérdés már csak az, meddig tart ki náluk ez az állapot? A sportrajongók azt hi-hetik, hogy a felspannoltság minden esetben javítja a teljesítményt, de ez nem igaz. A túlzott felfokozottság lebéníthatja az embert, és a teljesítmény harmatgyenge lehet. Egy bizonyos pontig az **arousal** szintjének emelkedése motiválhat minket a tanulásra, és jobban vissza tudjuk idézni a megtanultakat. (Ugye, mindenki emlékszik még arra a vizsgálatra, ami kimutatta, hogy az érzések elmélyítik az emlékeket?) Sajnálatos módon azonban a túl magas arousalszint szorongást és gyenge teljesítményt idézhet elő.

Az arousal és a teljesítmény közötti összetett és bonyolult kapcsolatot kísérleti állatokon és embereken egyaránt tanulmányozták, mindenféle szituációban. Az állatok tanulását vizsgáló egyik kísérlet során például az éhes patkányok táplálékért cserébe végzett munkájának teljesítménygörbéje eleinte felfelé ívelt, de a fokozódó izgalmi állapot miatt végül gyengülni kezdett a teljesítményük. Ugyanez a mintázat mutatható ki embereknél is, a legkülönbözőbb körülmények között, legyen szó zenészekről, idegsebészekről, versengő atlétákról vagy akár vizsgázó egyetemistákról.

A pszichológusok ezt **fordított U-működésnek\*** nevezik az összefüggés által kirajzolt görbe alakja után (9.11. ábra). Általában igaz, hogy az arousalszintnek van egy optimális mértéke, ami a legjobb teljesítményt eredményezi. Az ennél kicsit lazább vagy kicsit feszültebb állapot már rontja a teljesítményt. Gondoljuk csak végig: amikor a fogorvosunk gyökérkezelést végez az egyik fogunkon, milyen fokú izgatottságot szeretnénk látni rajta? Ez pedig elvezet minket a következő lényeges ponthoz: az arousalszint optimuma a feladattól függ.

Ahogy az ábrán is láthatjuk, egy egyszerű vagy egy többször, alaposan begyakorolt feladat esetén fokozottabb izgalmi állapot szükséges a jobb teljesítményhez, mint a bonyolult vagy nagyobb fokú gondolkodást és tervezést igénylő, a szituációval változó feladatoknál. Nem meglepő tehát, hogy az ujjongás és a tetőfokára hágó izgalom nagyobb valószínűséggel javítja egy előadóművész teljesítményét, mint egy agysebészét.

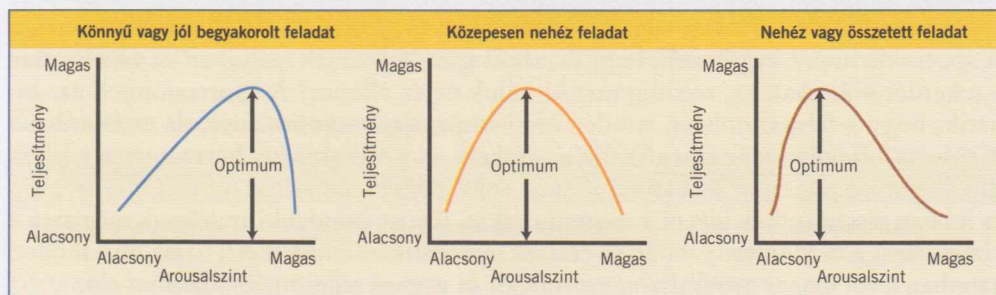
Végül pedig, embere válogatja, hogy kinek milyen mértékű ingerlésre van szüksége az optimális mértékű arousal eléréséhez. Egyesek elemükben érzik magukat veszélyes sportok, például sziklamászás vagy ejtőernyőzés üzése közben, tehát olyan helyzetekben, melyekben a legtöbb ember már szinte lebénulna a feszültségtől. Az **adrenalin-**

\* Az arousalszint és a teljesítmény közötti kapcsolatot leíró fogalom: az előbbi magas vagy alacsony szintje egyaránt alacsonyabb teljesítményhez vezet, mint a mérsékelt magas arousalszint.



**függőknek\*** is nevezett személyeket vizsgáló Marvin Zuckerman (2004) szerint az ilyen embereknek biológiai alapon van szükségük az erős stimulációra. A pszichológus Frank Farley veszélykereső személyiségként írja le ezeket a szerinte a sportban, az üzleti életben, a tudományban és a művészetekben egyaránt nagy számban jelen lévő személyeket, akikre Einsteint hozza fel példaként (Munsey, 2006). Vizsgálatok szerint a jelenség hátterében meghúzódó biológiai folyamatok nem csupán az adrenalin érintik, de az agy dopaminnal működő idegi útvonalaait is (Bevins, 2001). Vajon Marcus Mariota egy fontos meccs napján a fordított U-görbe mely pontján igyekszik lenni?

A következő *Próbálgjuk ki magunk!* feladat során a Zuckerman-skála segítségével magunkon is tesztelhetjük, van-e hajlamunk az adrenalinfüggőségre.



9.11. ÁBRA A fordított U-görbe

## Az érzelmeket magyarázó elméletek – régi kérdésekre új válaszok

Kanyarodjunk vissza kicsit az éhes medvék példához: tételezzük fel, hogy pont akkor futunk össze a medvével, amikor egyik reggel éppen az egyetemre tartunk. Le mernénk fogadni, hogy a félelem érzését legott megtapasztalnánk.

De milyen belső folyamatok hozzák létre a félelem érzését? Az a gondolat, hogy ajjaj, én most veszélyben vagyok? Vagy a hirtelen megugró pulzus és az összeszoruló gyomor? (És persze felmerülhet az a kérdés is, hogy ki a csudát érdekel, honnan erednek az emóciók.)

Az utolsó kérdésre azt tudjuk felelni, hogy a pszichológusok már régóta vitatkoznak az érzelmek, a kogníció és a testi reakciók között fennálló kapcsolatról. Nem csupán az intellektuális kíváncsiság vezérli őket, hanem az is, hogy az érzelmek megismerése kulcsfontosságú lenne bizonyos emocionális problémák, például a pánikbetegség és a depresszió hatékony kezeléséhez, illetve az olyan mindennapos, de problémás érzések kordában tartásához, mint a harag, az irigység és a féltékenység. Vajon a harag érzését oldhatjuk-e azzal, ha a dühös gondolatokat vesszük célba? Esetleg a dühös viselkedés jelenti a célpontot, netán a harag érzéséhez társuló zsigeri reakciók?

Az idegtudomány nemrégiben tett felfedezései segítenek megoldani az érzelmeinkben szerepet játszó biológiai, kognitív és viselkedési folyamatok egymásra hatásának régóta

\* Zuckerman elméletében azok a személyek, akiknek az átlagosnál erősebb ingerekre van szükségük az optimális arousalszint eléréséhez.

## Próbáljuk ki magunk! ADRENALINFÜGGŐK VAGYUNK-E?

Az egyes embereknek eltérő mértékű arousalszintre van szükségük. Marvin Zuckerman szerint az „adrenalinfüggők” esetében kiugróan magas az arousalszint kiváltásához szükséges stimuláció mértéke. Ezenkívül jellemző rájuk, hogy impulzívak, kockázatkereső a viselkedésük, szeretik az új élményeket, és hamar elkezdene unatkozni (Kohn et al., 1979; Malatesta et al., 1981; Zuckerman, 1974).

Az alábbi kérdéssor megválaszolásával mi is kideríthetjük magunkról, mennyire keressük az izgatótt borzongás lehetőségét. A barátainkkal is érdemes kitölteni a kérdéssort – a legtöbb ember ugyanis olyan barátokat keres, akik hasonló mértékű arousalszintet részesítenek előnyben. Számos közeli kapcsolatban szokott problémát okozni, ha túl nagy a felek között a különbség abban, hogy milyen fokú izgalmi szintet igényelnek, és az egyik félnek már túl sok az a mértékű kockázat, amit a másik aktívan keres.

### Milyen mértékű izgalom az ideális számunkra?

Az alábbi kérdések mindegyikénél válasszuk ki, hogy az A vagy a B válasszal értünk-e egyet, melyik jellemző ránk inkább. A megoldókulcs a kérdéssor végén található.

- |   |   |   |
|---|---|---|
| <p>1. A Szívesen végeznék sok utazással járó munkát.<br/>B Jobban szeretem az egy helyben végezhető munkát.</p> | <p>2. A A csípős hidegben felélénkülök.<br/>B Egy hideg napon alig várom, hogy a meleg szobában lehessek.</p> <p>3. A Halálisan untat, ha mindig ugyanazokkal az emberekkel kell találkoznom.<br/>B Kedvelem a megszokott barátaim ismerős arcát magam körül.</p> <p>4. A Szívesen élnék egy ideális társadalomban, ahol mindenki boldog, minden biztonságos és állandó.<br/>B Szívesebben élnék a történelem zűrzavaros időszakainak egyikében.</p> <p>5. A Időnként szívesen csinálók kicsit ijesztő dolgokat.<br/>B Egy józan ember kerüli a veszélyes tevékenységeket.</p> <p>6. A Nem szeretném, ha hipnotizálnának.<br/>B Szívesen kipróbálnám a hipnózist.</p> <p>7. A Az élet legfontosabb célja, hogy a lehető legteljesebben éljünk és a lehető legtöbb tapasztalatra tegyünk szert.<br/>B Az élet legfontosabb célja, hogy ráleljünk a békére és a boldogságra.</p> <p>8. A Szívesen kipróbálnám az ejtőernyőzést.<br/>B Soha nem szeretnék kiugrani egy repülőből, akár ejtőernyővel, akár anélkül.</p> <p>9. A A hideg vízbe lassan gázolok bele, szoktatom magam hozzá.</p> | <p>B Szeretek egyből beugrani vagy lemerülni a tengerbe vagy egy hideg vízű medencébe.</p> <p>10. A A nyaralások alkalmával előnyben részesítem a kényelmes hotelszobát és ágyat.<br/>B A nyaralások során szívesen megyek kempingbe.</p> <p>11. A Jobban kedvelem az érzelmileg expresszív embereket, még ha kicsit labilisak is.<br/>B Jobban szeretem a nyugodt, higgadt embereket.</p> <p>12. A Egy jó festmény képes sokkolni vagy felpíszkálni az érzékeket.<br/>B Egy jó festményből a béke és a biztonság érzete árad.</p> <p>13. A A motorozó embereknek van valamilyen tudattalan késztetésük arra, hogy kárt tegyenek magukban.<br/>B Szívesen vezetnék motort vagy ülnék fel egyre utas-ként.</p> |
|---|---|---|

**Megoldókulcs:** az alábbi válasszok mindegyike egy pontot ér: 1A, 2A, 3A, 4B, 5A, 6B, 7A, 8A, 9B, 10B, 11A, 12A, 13B. Az összpontszámunkat vessük össze az alábbi értéktáblázattal, ami az izgalomkeresés mértékét mutatja meg:

0–3: nagyon alacsony
4–5: alacsony
6–9: átlagos
10–11: magas
12–13: nagyon magas

kutatott problémáinak némelyikét (Forgas, 2008). Röviden tekintsük át, melyek ezek a kérdések, és hogy milyen új ismeretek segíthetnek elindulni a megoldásuk felé vezető úton.

**Az érzelmeink testi reakciókra vezethetők vissza?** Alig száz évvel ezelőtt a szárnyát bontogató pszichológia jeles képviselője, William James azt állította, hogy a testi érzékeléseink húzódnak meg az érzéseink mögött: „Azért érzünk szomorúságot, mert sírunk, azért vagyunk mérgesek, mert odacsaptunk, és azért félünk, mert reszketünk” (1890/1950, 1006. o.). A medve felbukkanására adott reakciónkat James úgy



magyarázta volna, hogy nem azért szaladunk el, mert félünk, hanem *azért félünk, mert futásnak eredtünk*. Bár ez az állítás elsöre abszurdnak tűnhet, James nem volt ostoba. Pontosan tudta, hogy az emóciók jóval többek pusztá érzéseknél. Azt szerette volna mondani, hogy az érzelmekhez a kogníciók és a testi szenzációk *kombinációja* szükséges – és hogy *a testi érzékletek az érzések*. Saját szavaival így fogalmazta ezt meg (1884): „Ha a test állapota nem követné a percepciót (a medve megpillantását), az utóbbi tisztán kognitív formában létezne, színtelen, halovány és minden érzelmi töltetet nélkülöző volna. Látnánk a medvét, és megállapítanánk magunkban, hogy a legjobban tennénk, ha futásnak erednénk; felfognánk egy sértést és úgy ítélnénk meg, hogy vissza kellene rá vágni, de nem *éreznénk* félelmet vagy haragot” (189–190. o.).

Ez a gondolat Jamestől függetlenül egy dán pszichológus, Carl Lange fejében is megfogalmazódott, így kettejükről kapta a nevét a **James–Lange-érzelemelmélet\***.

**Az érzelmeink kognitív folyamatok eredményei?** Walter Cannon és Philip Bard másképp közelítettek az emóciókhoz. Ők úgy vélték, hogy a viselkedésünkben vagy a belső szerveinkben beálló testi változások túl lassúak ahhoz, hogy ezek lehessenek a másodperc tört része alatt lejátszódó érzelmi reakciók okai, amilyeneket például a közvetlen veszély vált ki belőlünk. Véleményük szerint a testi reakcióink nem annyira sokfélék, hogy az emberi érzelmek teljes palettájáért felelhessenek. Nézeteiket a **Cannon–Bard-elmélet\*\*** foglalja össze, amiben a helyzet kognitív felmérése (itt egy éhes medve) egyszerre vált ki emocionális érzést (félelem) és fizikai reakciót (menekülés inunk szakadtából).

De kinek lett végül igaza? Kiderült, hogy mindkét félnek igaza volt – részben. Egyrészt a modern idegtudomány megerősítette, hogy a testi állapotunk képes hatni az érzelmeinkre, ahogy azt a James–Lange-féle elmélet állítja (LeDoux, 1996). Talán magunk is tapasztaltuk már ezt, amikor például a túl sok kávéból felfokozottság, szorongás lett úrrá rajtunk, vagy amikor éhesen könnyen dühbe gurulunk. A pszichoaktív szerek, például az alkohol, a nikotin vagy a Prozac befolyásolják az agy fiziológiai állapotát, és ennek révén hatnak a hangulatunkra.

A James–Lange-elméletet más irányból is alátámasztja két felfedezés. Az egyik a *tudattalan érzelemvezérlő útvonal*, a másik pedig az, hogy *az agy emlékszik az érzelmi eseményekhez kötődő fizikai változásokra*. Ezek az emlékek a korábban említett *somatikus markerek* (Damasio, 1994; Niedenthal, 2007). Amikor tehát megpillantjuk a felénk tartó medvét, az agyunk villámgyorsan előássa a korábbi fenyegető helyzetekhez kapcsolódó fizikai reakciók testképemlékeit. Ez a *somatikusmarker-elmélet*, ami gyakorlatilag megcáfolja Walter Cannon azon elképzelését, hogy a testi változások túl lassúak ahhoz, hogy okai lehessenek az érzéseinknek, mivel az emóciók szomatikus markerei magában az agyban székelnek.

De Cannon és Bard elképzeléseit egyéb tudományos pillérek is alátámasztják. Az érzelmeket külső ingerek is kiválthatják, melyeket a tudatos és a tudattalan emocionális rendszer egyaránt detektálhat. Éppen ezért az érzelmek lehetnek tudatos gondolatok eredményei (mint amikor félünk egy nehéz vizsgától), vagy származhatnak tudattalan emlékekből (például undort érzünk egy olyan étel iránt, amitől egyszer rosszul lettünk).

\* Az az elmélet, ami szerint az érzelmet kiváltó inger testi reakciót provokál, ami pedig érzelmet generál.

\*\* Az az elmélet, ami szerint egy érzelem érzete és a testi-fiziológiai reakció egy időben megy végbe, így egyik sem oka a másiknak, mindkettő mögött a helyzet kognitív értelmezése áll.

A kognitív pszichológusok ma úgy vélik, hogy a depresszió és a fóbias reakciók egyaránt eredhetnek a tudattalan érzelmi rendszer kondicionált válaszaiból.

**A kéttényezős elmélet** Korábban már említettük, hogy érzelmileg már azzal felspanolhatjuk magunkat, ha csak gondolunk a problémáinkra vagy a félelmeinkre – ezt szinte bárki tanúsíthatja, aki izgult már megmérettetés előtt. Minél többet gondolunk annak rettentő következményeire, ha, mondjuk, elhasalunk egy vizsgán, annál erősebb lesz a szorongásunk. Az olyan „módszer”-színészek, mint a pályafutása vége felé járó Marlon Brando, sokat merítettek a kogníció erejéből, hogy valódi érzelmeiket éljenek át a színpadon. Ehhez egy olyan eseményt idéztek fel a saját életükből, ami a múltban az eljátszani kívánt érzelmet – például gyászt, örömet vagy haragot – kiváltotta bennük.

A Stanley Schachter (1971) nevéhez kötődő **kéttényezős elmélet\*** érdekes csavarral boldondította meg a kogníciónak az érzelmeiben betöltött szerepét. E szerint az érzelmei, amiket átélünk, egyaránt függenek attól, hogy miként értékeljük (a) a testi állapotunkat és (b) az éppen adott helyzetet. Schachter rájött arra is, hogy amikor ez a kétféle tényező konfliktusba kerül, fura dolgok történnek. Így volt ez az érzelmei, abban a klasszikus vizsgálatában is, amit a vállalkozó kedvűek talán meg akarnak ismételni, hogy egy kis izgalmat vigyenek a párkapcsolatukba.

Egy vonzó kutatónő egy gyalogoshíd egyik végének közelében állva környékezte meg a hídról éppen lefelé jövő férfiakat, hogy lennének-e szívesek megválaszolni egy kérdőívet. Az egyik esetben egy biztonságos, masszív hidat választott a kérdőív kitöltésére, egy másik alkalommal viszont egy mély szakadék felett átívelő, kissé ingatagnak tűnő függőhidat. Az utóbbi esetben szándékosan olyan helyszínt keresett, ami megemeli az arousalszintet. Az állítólagos vizsgálat szerint a kutatónő arra volt kíváncsi, hogy a helyszín milyen hatással van a kreativitásra, és ennek keretében megkérte a férfiakat, találjanak ki egy rövid történetet egy képről. Ugyancsak felajánlotta nekik, hogy hívják fel bátran, ha többet szeretnének tudni a vizsgálatról.

Mint az várható volt, a veszélyesebb hídon átkelő – és ezért feltehetően magasabb arousalszintű – férfiak olyan történeteket találtak ki, melyekben több volt a szexuális elem, mint a biztonságos hídról lesétálókéban (a történeteket a *Thematic Apperception Test* értelmezésében járatos szakértők értékelték). Az előbbi csoportból ráadásul négyszer annyian hívták fel a vonzó kutatónőt, hogy „információt kérjenek a kutatásról”! A kísérlet végzői szerint az ingatag hídon átkelő férfiak a megemelkedett arousalszintjüket a kutatónő iránti érzelmi vonzódásként értelmezték (Dutton & Aron, 1974).

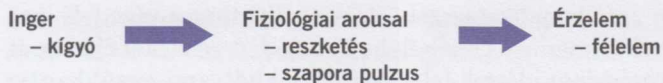
Mielőtt azonban bárki életveszélyes színhelyeken kezdené keresgélni élete szerelmét, mindenkit figyelmeztetnünk kell, hogy a kéttényezős elméletet számos vizsgálat támasztja ugyan alá – de csak bizonyos körülmények fennállása esetén (Leventhal & Tomarken, 1986; Sinclair et al., 1994). Általában a környezetünk, a külső események megerősítik azt, amit a biológiai felünk mond nekünk, anélkül hogy bonyolult értelmezésre lenne szükség – ilyen, amikor undort érzünk egy kellemetlen szag jelenlétékor, vagy amikor örömet egy rég nem látott barát felbukkanásakor. Csak amikor nem teljesen egyértelmű forrásra (például testedzésre, kánikulára, droghatásra vagy egy mindjárt leszakadó hídra) vezethető vissza a magas arousalszint, akkor szoktunk megzavarodni azt illetően, hogy mi lehet az izgatottságunk forrása. Az ilyesfajta téves

\* Az az elmélet, ami szerint az érzelmei mögött a fiziológiai arousal (első tényező) és az érzelmet kiváltó inger (második tényező) kognitív értelmezése áll.

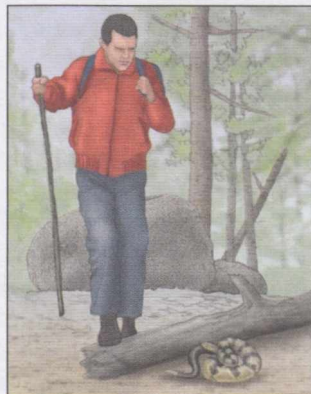
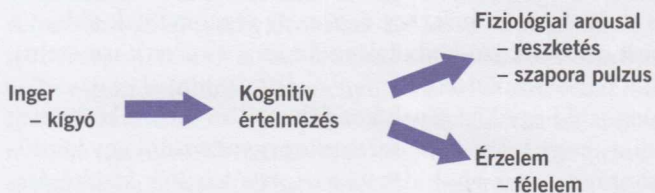


tulajdonítás a legnagyobb valószínűséggel olyan összetett környezetben fordul elő, ahol számos inger verseng egymással a figyelmünkért, és amikor téves információt kapunk a fizikai arousalszintünkről (9.12. ábra).

**James–Lange-elmélet:** Minden érzelem megfeleltethető a fiziológiai arousalszint egy adott mintázatának.

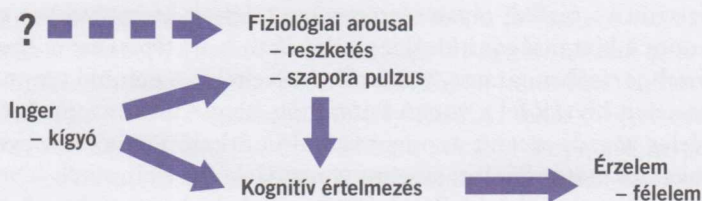


**Cannon–Bard-elmélet:** Az érzelmek az inger kognitív értelmezésén alapulnak. (Ez az elmélet a James–Lange-elmélet alternatívájaként jelent meg, mert Cannon és Bard úgy vélték, hogy az érzelmek túl gyorsan jelennek meg ahhoz, hogy a fiziológiai arousal eredményei lehessenek.)



**Schacter kéttényezős elmélete:** Az érzelmek az inger és a fiziológiai arousal együttes értelmezéséből fakadnak. Időnként előfordulhat azonban, hogy az ember az izgatott állapotát nem a megfelelő ingernek (például egy kígyó megpillantásának) tulajdonítja, holott az arousalszint emelkedését valójában egy másik inger (például a túl sok kávé) okozta, vagy mint a Capilano-híd vizsgálatban, egy imbolygó hídon való átkelés (Dutton & Eron, 1974).

Az izgalmat okozó ingert (pl. koffein, ingatag híd) az illető nem köti össze az arousalszint emelkedésével



9.12. ÁBRA Az érzelmekről alkotott elméletek összevetése

### Mekkora hatalmunk van az érzelmeink felett?

Az érzelmek kordában tartásának képessége sok hivatás alapvető feltétele. Például az orvosoknak, ápolóknak, tűzoltóknak, rendőröknek és klinikai pszichológusoknak egyaránt képesnek kell lenniük arra, hogy megnyugtassák az embereket, és fenntartsanak egy szükséges távolságot, ami lehetővé teszi, hogy elviseljék a halált és a szenvedést. Az érzelmi kontroll ugyancsak fontos lehet társas helyzetekben annak elfedésére vagy módosítására, amit érzünk. Ha például nem kedveljük egy tanárunkat, valószínűleg az

a bölcs döntés, ha ezt nem mutatjuk ki. Még szabadidős aktivitások közben is hasznos lehet ez a képesség, gondoljunk például a pókerre, ahol elég nehéz lenne győzni, ha az arcunkra lenne írva, amit érzünk. Kérdés, hogy ez a képesség velünk született vagy tanult-e?

**Az érzelmi intelligencia** Az idegkutató Richard Davidson szerint az emberek mindegyikére jellemző egy „**érzelmi stílus**”, ami azt jelenti, hogy az egyének érzelmi válaszai épp annyira különböznek, amennyire az egyes emberek is különböznek egymástól személyiségvonásaikban (Davidson & Begley, 2012; Winerman, 2012). A pszichológus Peter Salovey és John Mayer (1990) szerint azonban az emberek érzelmi különbségeinek legérdekesebb vonását az **érzelmi intelligencia\*** névre keresztelt tulajdonságcsokor jelenti. Gyorsan ki is mutatták, hogy az érzelmi intelligencia nem egyszerűen csak azt jelenti, hogy az illető boldog, optimista, vagy hogy magas az önbecsülése (Salovey & Grewal, 2005; Mayer et al., 2008), sokkal inkább azt, hogy az alábbi négy képesség keveredik benne:

- *Az érzelmek észlelésének képessége* – az illető képes detektálni és értelmezni a saját és a mások érzéseit.
- *Az érzelmek használatának képessége* – képes az érzéseit a gondolkodás és a problémamegoldás szolgálatába állítani.
- *Az érzelmek megértésének képessége* – felfogja az érzelmek közötti összetett kapcsolatokat, érti például, hogy a gyász és a harag hogyan kapcsolódik egymáshoz, vagy hogy két ember miért ad eltérő érzelmi reakciót ugyanarra az eseményre.
- *Az érzelmek kezelésének képessége* – képes uralni a saját érzéseit és befolyásolni másokéit.

Salovey és Grewal szerint a magas érzelmi intelligencia nemcsak azon múlik, hogy valaki képes-e ráhangolódni a saját és a mások érzéseire, hanem azon is, hogy tudja-e kezelni a negatív érzéseit, és óvakodni az impulzusai nem megfelelő kifejezésétől.

De képesek vagyunk-e ugyanúgy mérni az érzelmi intelligenciát, mint a hagyományos intelligenciaszintet?

**Az impulzuskontroll prediktív ereje** Kiderült, hogy az érzelmi intelligencia egészen kicsi korban már manifesztálódik, és a stanfordi pszichológus, Walter Mischel egy ravasz módszert is kitalált a mérésére, az ún. „mályvacukortesztet”. Daniel Goleman (1995) így írja le ennek a menetét:

„Képzeld el, hogy négyévesek vagyunk, és jön egy ember, aki az alábbi ajánlatot teszi: ha türelmesen megvárjuk, amíg ő gyorsan elszalad és elintéz valamit, akkor amikor visszajött, két mályvacukor üti a markunkat. Ha nem tudjuk kivárni a visszaérkeztét, csak egy mályvacukrot kapunk, de azt most azonnal megkaphatjuk” (80–81. o.)

\* Az érzelmi reakciók megértésének és kontrollálásának képessége.



Biztosan mindenkit érdekel, hogy a hús-vér gyerekek miként reagáltak egy ilyen csábító ajánlatra, amikor azonnali fogyasztásra otthagytak nekik egy mályvacukrot. Nézzük, mi történt Goleman szerint!

„Egyes négyévesek képesek voltak kivárni, amíg biztosan megkapják a két mályvacukrot, ami számukra bizonyára végtelennek tűnő 15–20 percet jelentett. Hogy fenntartsák az elszántságukat, közülük egyesek behunyták a szemüket, hogy ne is lássák az elől hagyott egy mályvacukrot, mások szorosan összefonták a karjukat, beszéltek magukhoz, énekeltek, a kezükkel játszottak, akár még aludni is megpróbáltak. Ezek a kitartó kis óvodások megkapták végül a jutalmukat: a két mályvacukrot. Az impulzívabb gyerekek azonban gyakorlatilag azonnal megragadták az elől hagyott mályvacukrot, amint a felnőtt kihúzta a lábát a szobából” (80–81. o.)

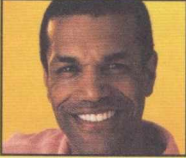
Ezek az eredmények azt mutatják, hogy az érzelmi intelligencia terén tapasztalható különbségek már egészen kicsi korban megmutatkoznak. De velünk születettek ezek a különbségek? És vajon tartósak?

**Az érzelmi intelligencia állandósága** A mályvacukorteszt hihetetlen prediktív ereje akkor mutatkozott meg, amikor a kutatásban részt vevő gyerekeket ismét vizsgálat alá vonták fiatal felnőtt korukban, majd később, a negyvenes éveik végén (Casey et al., 2011; Mischel, 2014). Azok az egykori gyerekek, akik képesek voltak ellenállni a kísértésnek, és kivárni a két cukrot, felnőttkorukban minden szempontból jobb helyzetben voltak: magabiztosabbak voltak, jobban funkcionáltak a társas kapcsolatok terén, jobban tanultak, sikeresebben kezelték a stresszt, és jobban bírták a frusztrációt. Ugyanakkor azokat a társaikat, akik nem bírták kivárni, amíg visszajön a felnőtt, inkább megkaparintották az azonnal elérhető mályvacukrot, felnőttkorban problémás párkapcsolatok, szégyenlősség, makacsság és döntésképtelenség jellemezte. Ugyancsak gyakoribb volt, hogy meglehetősen rossz véleménnyel voltak önmagukról, nem bíztak az embertársaikban, és a frusztráció könnyen kihozta őket a sodrúkból. Ami a tanulmányaikat illeti, hát abban sem jeleskedtek. Még meglepőbb volt az a felfedezés, hogy a mályvacukorteszt eredménye korrelált az egyetemi felvételi teszteken mutatott teljesítménnyel: azok, akik négyéves korukban képesek voltak önuralmat tanúsítani, átlagosan 210 ponttal többet értek el a felvételin, mint a teszten „elbukó” társaik. Végül pedig egy újabb vizsgálat azóta már agyi eltéréseket is kimutatott a két csoport tagjai között (Casey et al., 2011; Chamberlin, 2011).

A mályvacukorteszt bevetésének természetesen csak kicsi gyerekek esetében van értelme. Léteznek azonban egyéb, kifinomultabb módszerek is, melyeket nagyobb gyerekek és felnőttek esetében lehet alkalmazni (9.13. ábra).

A Mayer-Salovey-Caruso Érzelmi Intelligencia Teszt (Mayer-Salovey-Caruso Emotional Intelligence Test, MSCEIT) például lényegében ugyanezeket a képességeket méri, ugyancsak prediktív értékű a társas kapcsolatokkal való megelégedettségre az egyetemisták körében, fiatal férfiaknál a deviáns viselkedésre, a jó házasságra és a szakmai sikerességre (Salovey & Grewal, 2005).

Csakhogy, figyelmeztet mindenkit John Mayer (1999), az érzelmi intelligenciánk nem állandó az életünk folyamán. Az adatok egyértelműen azt mutatják, hogy egyeseknél



1. Nem boldog	1	2	3	4	5	Nagyon boldog
2. Nem fél	1	2	3	4	5	Nagyon fél

### 9.13. ÁBRA Az érzelmi intelligencia mérésére szolgáló egyik tesztfeladat

A Mayer-Salovey-Caruso Érzelmi Intelligencia Teszt során az alábbi képhez hasonló ábrát mutatnak a résztvevőknek, akiknek azt kell megbecsülniük az alatta lévő skálán, hogy a képen látható ember arc kifejezése milyen érzelmi állapotokkal és milyen mértékben korrelál.

változás áll be e téren, ahogy mind érettebb személyiséggé válnak. Az sem igaz, hogy az érzelmi intelligencia helyettesíthetné a hagyományos intelligenciateszteken elért értékeket. Sokkal inkább arról van szó, véli Mayer, hogy az érzelmi intelligencia is csupán egy olyan változó, ami segít jobban megértenünk az egyes emberek közötti különbségeket.

**Velünk születik, vagy tanuljuk az érzelmi intelligenciát?** Kanyarodjunk vissza kicsit a témánk elején feltett kérdéshez: az érzelmi intelligenciánk velünk született, vagy tanulás útján teszünk rá szert?

Egy Joseph Durlak vezette pszichológuscsoport alaposan áttanulmányozta több mint kétszáz, az érzelmi intelligencia fejlesztésére tervezett iskolai program eredményeit (Durlak & Weissberg, 2011; Durlak et al., 2011). Ezek a programok olyan témákra fókuszálnak, mint a személyes konfliktusok megoldása, a célok kitűzése, a stresszkezelés, az empátia és a döntéshozás. Mindegyikhez tartoznak speciális instrukciók, és mind a diákok aktív részvételét igényli. A megfelelő reakciókat – mondjuk egy játszótéri konfliktus esetén – a tanár bemutatja, majd a gyerekek gyakorolják azokat. Az áttekintés eredményeit érdemes idézni:

„Az érzelmi intelligencia fejlesztését célzó programok jelentős mértékben javították a diákok társas és emocionális készségeit, jobbá tették az önmagukhoz és az iskolához való hozzáállásukat, a szociális és a tanteremben tanúsított viselkedésüket. Ugyancsak nagymértékben csökkent az olyan problémák gyakorisága, mint a nem megfelelő viselkedés az osztályteremben és az agresszió, illetve enyhültek az olyan, érzelmi distresszre utaló problémák tünetei, mint a szorongás, a depresszió vagy a stressz.”

A kutatók különösen fontos megállapítása volt, hogy mindez a jótékony hatás nem ment az iskolai teljesítmény rovására, sőt. A konklúzió így folytatódik:

„A részvétel a programokban azzal is járt, hogy a gyerekek iskolai teljesítménye 11 percentilis értékkel javult az érdemjegyek és a felmérések alapján... A pozitív eredmények általános és középiskolában egyaránt megjelentek, a városi, a vidéki és a kertvárosi régiók iskoláiban ugyanúgy, akár csak az etnikailag és kulturálisan sokféle tanulót fogadó intézményekben.” (2. o.)



A megjegyzésre érdemes lényeg tehát az, hogy bár az érzelmeink irányítása néha kicsúszik a kezünk közül, mégsem vagyunk teljesen kiszolgáltatva nekik. Az érzelmeink megismerése és irányítása tanulható és javítható képességünk (Clifton & Myers, 2005).

Az érzelmi kontroll azonban nem csak pozitív dolog. Míg egyeseknek az okoz problémát, hogy ellenőrizetlenül szabadjára engedik az érzelmeiket – főleg a negatívakat –, mások az érzelmek kontrollálását viszik túlzásba. Az ilyen emberek sosem mutatják ki a szeretetüket, nem nevetnek egy jóízűt, de nem látható rajtuk az sem, ha bosszankodnak valami miatt. Vizsgálatok szerint az érzelmek túlzott kontroll alatt tartása gátolja az érzelmileg töltött emlékek előhívásának képességét (Carpenter, 2000; Richards & Gross, 2000). Szóval, mielőtt programot indítanánk az érzelmi kontroll javítására, talán azt is végig kellene gondolnunk, milyen hatással lehet egy ilyen program azokra, akik már egyébként is túl rövid pórázon tartják az érzelmeiket. Vizsgálatok szerint az érzelmileg egészséges emberek tudják kontrollálni az érzelmeiket, de a kimutatásuk sem okoz nekik nehézséget – és persze azzal is tisztában vannak, mikor kell az érzelmeiket kontrollálni, és mikor kimutatni (Bonanno et al., 2004).

**Engedd szabadjára az érzéseidet! – egy veszélyes hiedelem** A szakértők körében nagy az egyetértés azt illetően, hogy a közhiedelembe bevette magát egy veszélyes tévhit az indulatok levezetéséről. Ez lenne a *katarzisz* vagy megtisztulás. Sokan hiszik azt, hogy az érzelmek „elfojtása” okozza a kontrollálhatatlan érzelmi kitöréseket, de ez tévedés. Ráadásul nem vall túl nagy érzelmi intelligenciára! Valójában a szabadjára engedett dühroham, akár egy csésze földhöz vágása, az indulatok ilyen kiélése igencsak mulandó elégedettségérzetet nyújt, ugyanakkor a szervezet izgalmi állapota hosszasan fennáll a hatására. Ráadásul minél többször dühöng valaki, annál *könnyebben* robban ki legközelebb (Tavris, 1989, 1995).

Higgadtabb és biztonságosabb stratégiát jelent az érzéseink magunkban tartása, legalább addig, amíg a fortyogó dühünk alábbhagy kissé, és képesek vagyunk józanabban végiggondolni a problémát és annak lehetséges megoldásait (Tavris, 1989, 1995). A feszült és elmérgesedett helyzet feloldásához sokszor annyi is elég, ha elmondjuk az illetőnek, miként is érzünk most iránta.

## [PSZICHOÜGYEK]

### Hazudj, ha tudsz!

Vajon mennyire könnyű vagy nehéz az embereknek elrejtteni az érzéseiket, miközben hazudnak? Azt hihetnénk, a hazugságot könnyű kiszűrni, mert aki hazudik, az „nem néz az ember szemébe”, vagy idegesen babrál, fészkelődik. Ha tényleg úgy véljük, hogy ez a dolog ilyen egyszerű, elsőrangú célpontjai lehetünk egy vérbeli hazugnak. Valójában a legtöbbünk igen gyatra hazugságvizsgáló lenne – vagy igazságvizsgáló, attól függ, honnan nézzük.

A hazugságot vizsgáló szakértők rájöttek, hogy a hazugságra a legmegbízhatóbb bizonyos nem verbális jelek utalnak. A szándékosan nem az igazat állító ember testbeszéde információt „szivárogtat” arról, hogy valaki itt most éppen hazudik. Aki tud olvasni ezekben a jelekben, annak könnyebb eldöntenie, hogy a hasznáلتautó-kereskedő hazudik-e, hogy az orvosa éppen visszatart-e egy rossz hírt, netán egy politikus

igyekszik másmilyenre formálni a valóságot. Nem szabad azonban elfelejteni, hogy a hazugságot kutató vizsgálatok valószínűségeken alapulnak, nem pedig bizonyosságokon. Az ilyen vizsgálatok egyike sem érte még el azt a szintet, hogy az eredményeikre egzakt tudományként lehetne tekinteni. Mégis, tudunk mutatni pár támpontot ahhoz, hogy kicsit nagyobb valószínűséggel tudjuk megítélni, igazat mondanak-e nekünk (Adelson, 2004; DePaulo et al., 2003):

- *A hazugság kognitív erőfeszítést igényel.* Egyes hazugságok esetében hamis információkat kell adni – például a használt autók piacán –, és ilyenkor az igazság elhallgatása kognitív erőfeszítést igényel. Ehhez fokozott koncentráció és figyelem szükséges (ezt jelzik a kitáguló pupillák), a beszédben hosszabb szüneteket tart az illető – hiszen körültekintően meg kell válogatnia a szavait –, és eltúlzott gesztusokkal, mozgással igyekszik „elhessegetni” a tolakodó igazságot.
- *A hazugok hajlamosak ismételgetni a valótlan részleteket.* Bűnözők vallomásairól készült felvételek elemzése azt mutatja, hogy a szándékosan valótlanosságokat állítók sokszor megismétlik az eltorzított részleteket (Dingfelder, 2004c).
- *Nem mindegy, hogy ki hazudik.* Az igazmondásnak valóban jó indikátora lehet, ha valaki egyenesen a szemünkbe néz – de *csak azoknál, akik általában igazat mondanak*. Amikor az ilyen ember hazudik, ügyetlen füllentési próbálkozásait valóban le-buktathatja, hogy félrenéz, kevesebbet pislog (ez azt jelzi, hogy a koncentráció fókusza valahol máshol van), és kevesebbet mosolyog. Egy gyakorlott hazudozó viszont úgy képes orbitális hazugságokat mondani, hogy közben végig nyíltan a szemünkbe néz.
- *Az izgatottság is árulkodó jel lehet.* Amikor egy hazugság inkább az igazság elhallgatását jelenti, nem pedig egy valótlan történet kitalálását – például amikor egy pókerjátékos titkolni igyekszik, hogy színsor van a kezében –, az illető testileg és viselkedését illetően is izgatottabb lehet. Ez a testhelyzet váltogatásában, beszédhibákban, ideges gesztusokban (például az arc vagy a haj piszkálása, húzogatása), a hazugságot mintegy lerázó vállrándításokban nyilvánulhat meg. Ezzel ellentétben az izgatottság *nem* jól jelzi azt a hazugságot, amikor a hazug egy teljességgel légből kapott történetet magyaráz lelkesen.
- *A test is árulkodik, nem csak az arc.* Az arcot könnyebb kontroll alatt tartani, mint az egész testet, a pókerarc fenntartása mellett nem feltétlenül jut kapacitás a test uralására is. Érdemes tehát a beszélő testmozgására is figyelni: ritmusosan, harmonikusan mozog? Vagy kiszámítottnak tűnnek a mozdulatai? A kezei szabadon vagy inkább idegesen mozognak?
- *A kultúra is befolyásolja, mennyire jól ítéljük meg, hogy hazudik-e valaki.* Az ember nagyobb valószínűséggel szűri ki a saját kultúrájába tartozó hazugokat, ennek következtében pedig nagyobb valószínűséggel tételezhetjük fel egy idegen kultúrából származó személyről, hogy hazudik, holott igazat mond. Egy vizsgálat során például azt találták, hogy a jordániaiak többet gesztikulálnak beszéd közben, mint az amerikaiak, és az utóbbiak ezt az „idegességet” tévesen a hazugság jeleként értelmezték (Bond & Atoum, 2000; Dingfelder, 2004c).



- *A szem többet mond, mint a száj.* A szem könnyen lebuktathatja az embert, különösen, ha például megpróbál boldognak vagy felszabadultnak tűnni, holott nem így érzi magát. Bár természetesebb számunkra, hogy inkább a mosolyból olvassuk ki a vidámságot és a boldogságot, a száját könnyebben lehet manipulálni, mint a szem körüli izmokat. Hogy valódi-e a mosoly, azt csak a szem körüli izmok mozgásából deríthető ki. Aki kíváncsi rá, mennyire jól képes megkülönböztetni a valódi mosolyt az álmosolytól, lapozzon a következő *Próbáljuk ki magunk!* részhez.

Ne feledjük: a fentiek egyike sem bombabiztos recept a hazugság felismeréséhez – még a szakértők is követnek el hibákat. Az ő állításuk szerint a hazugság biztos felismerésének az a legjobb módja, ha az illető személy viselkedését többször is „tanulmányozni” tudjuk. Ha erre nincs lehetőségünk, úgy kisebb az esélye, hogy pontosan felmérjük, igazat mond-e nekünk (Marsh, 1988).

## Próbáljuk ki magunk! A SZEM A LÉLEK TÜKRE

Képesek vagyunk megállapítani, hogy valaki őszintén mosolyog-e? A mosolygás kivitelezésében nem csupán a száj vesz részt, hanem az egész arc, különösképpen pedig a szemek körüli izmok. Az őszinte és

a műmosoly közötti különbség elsősorban a szemkörnyéken figyelhető meg. Amikor valóban örömet vagy jókedvet érzünk, a szem körüli izmok összehúzzák a szemek körüli bőrt, ráncossá téve azt.

Ennek ismeretében vegyünk szemügyre mosolygó emberekről készített képeket, és próbáljuk megállapítani, melyikük mosolyog őszintén.



## KRITIKUS GONDOLKODÁS ÉLESBEN

### A hazugságvizsgálókkal tényleg kiszűrhető, ha valaki hazudik?

A „hazugságvizsgáló”, hivatalos nevén **poligráf\*** működése azon a feltételezésen alapul, hogy a valótlan állítása az arousal-szint testi jelekben is megnyilvánuló változásaival jár.\*\* A legtöbb poligráf méri a pulzust, a percenkénti légvételek számát,

az izzadás mértékét és a vérnyomást, de esetenként a hangelemzést is bevetik. Az eszköz tehát inkább a vizsgált személy érzelmi izgatottsági állapotát detektálja, nem pedig közvetlenül az igazságot vagy a hazugságot állapítja meg. A kérdés már

\* A fiziológiai arousal számos (innen ered a kifejezésben a poli-, azaz sok előtag) jelét, például a pulzust, a légzést, az izzadás mértékét és a vérnyomást mérő eszköz. Gyakorta hívják „hazugságvizsgálónak” is, noha valójában a test működésének egyes aktuális értékeit méri.

\*\* Ez pont ellentétes egy ismert bibliai történet „hazugságvizsgálataival”. Salamon király elé egyszer két nőt hoztak, akik egy csecsemőt vitatkoztak: mindketten azt állították, hogy a baba az övék. Salamon végül úgy határozott, vágják ketté a kicsit, így mindkét asszonynak jut egy fél gyerek. A finoman szólva is különös javaslatra a két nő merőben eltérően reagált, és Salamon az alapján állapította meg, ki a valódi anya, hogy melyikük tiltakozott hevesebben a döntés ellen (Királyok könyve 3:16-28)

csak az, hogy ez a módszer valóban működik-e. Először is nézzük meg, miként zajlik egy poligráfós vizsgálat!

A vizsgálatot végző személyeknek jellemzően számos trükk van a tarsolyukban. Kezdetnek mindjárt közölhetik a delikvenssel, hogy az eszköz igen pontos. Ugyancsak gyakori eljárás, hogy először feltesznek egy sor olyan kérdést, amivel egyértelmű érzelmi válaszokat provokálnak. Megkérdezik például: „Előfordult már életében, hogy elvett volna bármit, ami nem az öné volt?” Szintén nagy kedvencük a stimulációs teszt, amikor az alany húz egy kártyát egy pakliból, ami-ben számozott kártyák vannak. Ezt követően a vizsgálatot végző személy az alany poligráfós válaszai alapján „kitalálja”, milyen számú kártyát húzott az illető (American Psychological Association, 2004).

A tényleges vizsgálat során feltesznek *releváns, irreleváns és kontrollkérdéseket* egyaránt. Az irreleváns kérdések („Ön az imént ült le?”) célja, hogy az igazmondással konzisztens testi reakciókkal társítsa az igazságot tartalmazó feleleteket. A kontrollkérdések („Hazudott valaha a szüleinek?”) révén a szorongó, érzelmi zaklatottságra utaló reakciómintázatokat „gyűjtik be”. Végül a vizsgálatot végző személy az e két kérdéstípusra adott válaszokra jellemző mintázatokat hasonlítja össze a releváns kérdésekre („Ön lopta el az ékszer?”) adott válaszok során detektálható fizio-lógiás mintázatokkal. Feltételezhető, hogy egy bűnös gyanúsított erősebb reakciókat mutat ilyenkor, mint az irreleváns és a kontrollkérdésekre adott válaszainál.

### Melyek a kritikus kérdések?

Ha nem vagyunk képben a „hazugság-vizsgálók” körüli ellentmondások és kérdések világában, mindenképpen mindkét oldalról információt kell gyűjtenünk.

(Ez egyébként minden téma, kérdés esetén jó hozzáállás!) Ezt kezdhethük például azzal, hogy rákeresünk az interneten a poligráf szóra, és átolvassuk a vonatkozó szakirodalmat. Mi is ezt tettük, lássuk, mit találtunk!

### A fals pozitív eredmények és a standardok problematikája

Kétségtelen, hogy akinek vaj van a fején, az időnként beismerő vallomást tesz, ha szembesítik a poligráfós vizsgálat rá nézve terhelő eredményével. A legtöbb emberben azonban nem tudatosul, hogy a poligráfós vizsgálatlalt ugyanolyan könnyen lehet ártatlan embereket börtönbe juttatni, mint bűnösöket futni hagyni (Aftergood, 2000). Ezt példázandó tétel-lezzük fel, hogy a poligráfós vizsgálatok 95 százaléka valós eredményt hoz. (Ez csak feltételezés, mert senki sem tudja, mennyire pontosak a mérések valójában.) Most képzeljük el, hogy a cég, amelynek dolgozunk, mind az 500 alkalmazottját hazugságvizsgálatnak szeretné alávetni, kiderítendő, ki lopja az irodaszereket. Tétel-lezzük fel, hogy a dolgozók 4 százaléka valóban lopott – ez 20 dolgozót jelent az 500-ból. A 95 százalékos körüli pontosságot figyelembe véve a poligráf a 20 tolvaj közül 19-et azonosítani fog. De itt jön a probléma: ha a vizsgálat pontossága 95 százalékos, az azt jelenti, hogy lesz 5 százalékos **fals pozitív**\* eredmény, azaz az ártatlanok 5 százalékát is tolvajnak fogják bélyegezni. A 480 ártatlan dolgozó közül 24-ről tévesen fogják azt állítani, hogy hazudik és lop. Azaz, *végül több ártatlan kerülhet bajba, mint ahány valódi bűnöst le lehet leplezni a poligráffal*. Ez derült ki abból a terepvizsgálatból, ahol feltételezett, később bűnösnek vagy ártatlannak talált bűnelkövetőket vizsgáltak. A poligráfós eredmények nem voltak

\* Hamis pozitív, álpozitív; poligráfós vizsgálatoknál egy igazat mondó személy tévesen hazugként történő azonosítása.



jobbak egy véletlenszerű érmefeldobás eredményeinél (Brett et al., 1986).

És nem ez az egyetlen gond a poligráfos vizsgálatokkal. Ne feledjük, hogy a vizsgálat alanyai *tudják*, hogy gyanúsítják őket, így a kritikus kérdésekre adott válaszaiknál még akkor is erősebb reakciókat mutathatnak, ha történetesen ártatlanok. Velük ellentétben egyesek képesek megfelelni a poligráfos vizsgálat során, mert el tudják nyomni vagy torzítani az érzelmi reakcióikat. Ehhez egyszerű mozdulatokat, gyógyszereket vagy biofeedbacket is bevezethetnek. Utóbbihoz az szükséges, hogy az ember megtanuljon kontrollt gyakorolni bizonyos biológiai reakciói – például a légzése vagy a szívverésének szaporasága – felett (Saxe et al., 1985). Bárhogyan is nézzük, a poligráfos vizsgálatot végzők azt kockáztatják, hogy ártatlan embereknek hazugságot detektálnak, míg a hazugok gond nélkül átmennek a próbán.

Szintén komoly aggodalom a poligráffal szemben, hogy nem létezik általánosan elfogadott standard sem a poligráfos vizsgálat lefolytatására, sem pedig az eredmények értelmezésére. Így elképzelhető, hogy ugyanazon poligráfos felvétel alapján a különböző vizsgálók eltérő eredményre juthatnak.

### A poligráfos vizsgálatok gazdasági és politikai háttere

Gazdasági és politikai érdekek is pártolják a poligráfos vizsgálatokat a lehetséges torzítások ellenére. A hatalmasra duzzadt poligráfiaiparnak komoly gazdasági érdeke fűződik ahhoz, hogy meggyőzze a nyilvánosságot a módszer működőképességéről, arról, hogy a hazugokat és az igazat mondókat egyértelműen el lehet különíteni egymástól. A rendőrségnek és az igazságügyi szerveknek pedig politikai érdekük, hogy „tudományos” módszerekkel tudjanak gyors eredményeket prezentálni a bűnüldözés terén. Márpedig a

poligráf működését alátámasztó „adatok” túlnyomó többsége ezen forrásokból származik.

### Milyen következtetést vonhatunk le a poligráf megbízhatóságáról?

Az Egyesült Államok Kongresszusa megtiltotta a poligráf alkalmazását állásinterjúk során és a kormányzati szervek többségében, kivéve a legmagasabb biztonsági kockázatot jelentő pozíciókat. A Nemzeti Tudományos Akadémia (2003) még ennél is tovább ment egy jelentésében, azt állítva, hogy a poligráfos vizsgálat nem eléggé kifinomult ahhoz, hogy hasznos eszköz lehessen a lehetséges terroristák vagy más, nemzetbiztonsági szempontból kockázatot jelentő személyek kiszűrésére. Ezzel mi magunk is egyetértünk.

Az illetékes bűnügyi és igazságügyi szervek álláspontjától függően a különböző amerikai államokban eltérő jogi szabályozás vonatkozik a poligráfos vizsgálattal nyert adatok bizonyítékként történő felhasználására. Egyes államokban olyanra nem bíznak a módszerben, hogy mindenképp betiltották. Húsz államban csak akkor használható fel a vizsgálat eredménye bizonyítékként, ha mindkét fél elfogadja azt. Akad azonban néhány olyan állam is, ahol a poligráfos vizsgálatot rutinszerűen alkalmazzák, még akkor is, ha a védelem tiltakozik ellene (Gruben & Madsen, 2005). Miként lehetne itt igazságot tenni? Az a tény, hogy a „hazugságvizsgáló” időnként vallomást csikarhat ki egy gyanúsítottból, elegendő indok lehet a használatára?

### A hazugságvizsgálat alternatív megközelítése

A poligráfos vizsgálat korlátok közé szorítása lökést adott a hazugságok felderítését célzó más módszerek kifejlesztésének (Capps & Ryan, 2005; Lane, 2006).

Az ilyen módszerek többsége papíralapú, és gyakorta hívják őket „integritásteszteteknek”. Hogy mennyire válnak be ezek a módszerek? Nos, nem igazán jól, legalábbis az Amerikai Pszichológiai Társaság és az USA Műszaki Értékelő Hivatala (Office of Technology Assessment) szerint. Akárcsak a poligráfnál, ezeknél a módszereknél is a fals pozitív eredmények magas száma okozza a fő problémát.

Az érzelmeket mutató arckifejezések univerzális vizsgálatát is végző Paul Ekman azt találta, hogy a hazugságot mondóknál gyakran tapasztalhatók ún. „mikroexpressziók”, tehát a nagyon rövid időre feltűnő, az arcon mintegy csak átsuhanó arckifejezések és más nem verbális jelek. Egyik vizsgálatukban Ekman és munkatársa, Maureen O’Sullivan felfedezte, hogy egyesek kiemelkedően jók a hazugságok észlelésében, de ez csak az emberek egészen kis részére jellemző. A vizsgálatuk során a legtöbb embernek nem sikerült annál jobban teljesíteni, mint amit próbaszerencse alapon el lehet érni. Ekman és O’Sullivan azonban abban bíznak, hogy meg lehet tanulni mindazokat a jeleket, melyekre a hazugság felismerésében a legjobban teljesítők figyelnek, és ezt a tudást átadni a rendőröknek, illetve a bűnüldöző és a biztonsági szervek illetékes szakembereinek (Adelson, 2004).

Egyes kutatók az agyi képalkotó technikák felhasználása nyújtotta lehetőségeket

vizsgálják a hazugságot mondók fölön csípéséhez (Ross, 2003). A P300-ként ismert agyhullámmintázat egy sor olyan ingerhez köthető, amikor valami megragadja a figyelmünket, például meghalljuk a nevünket. De a kutatók kiderítették, hogy ugyanez a mintázat figyelhető meg akkor is, ha füllentünk. Ezenkívül fMRI-vel kimutatták, hogy a hazugság az igazmondás során aktiválódó összes agyi területet aktivitásba hozza, plusz még jó párat. Ez arra utal, hogy a hazugság nem különül el az igazságtól, hanem a hazugságot mondóknak éppen hogy az igazság *talaján* kell kiviteleznie a hazugságot, véli Daniel Langleben pszichiáter, így felvetődik az aggodalom, hogy túl nagy a felhajtás és túl kevés a szilárd bizonyíték az agyi képalkotás alapú hazugságvizsgálatokat illetően (Gamer, 2009; Langleben et al., 2002; Stix, 2008). Ráadásul egyes idegkutatók azért is aggódnak, mennyire etikus bekukucskálni az emberek agyába, és végigkövetni a magángondolataik idegi nyomvonalát (Pearson, 2006).

Az agyi képalkotó technikák potenciális előnye az lehet, hogy kiiktatható általuk a poligráfós vizsgálatnál mért szorongásos válasz. Az idegi aktivitás regisztrálásával sokkal közelebb jutunk egy személy tényleges gondolataihoz. De mennyire jól működnek ezek az alternatív módszerek? Nem olyan jól, hogy a rendőrség és az igazságszolgáltatás alkalmazza őket – egyelőre.



## FOGLALJUK ÖSSZE!

**PROBLÉMA:** A motivációról és az érzelmekről alkotott elméletek miként segíthetnek minket abban, hogy megérthessük az olyan összetett és bonyolult személyiségeket, mint Marcus Mariota, mint a családtagjaink, a barátaink... vagy akár saját magunk?

- A motiváció szubjektív természete miatt a pszichológusok a háttérben meghúzódó folyamatok közvetett tanulmányozására kényszerültek, amihez számos módszert használtak, például állatkísérleteket, a TAT-t vagy agyi képalkotó vizsgálatokat.
- A pszichológusok a motivációt alakító számos fontos hatást azonosítottak: ilyen a kultúra, a céljaink, a tudatlan folyamatok, különböző biológiai tényezők és a társadalmi elvárások. A jutalmazás, legyen *extrinzik* vagy *intrinzik*, szintén fontos szerepet játszik az olyan világklasszis sportolók esetében is, mint Marcus Mariota.

- A minket motiváló dolgok fontossági sorrendje igen fogas kérdésnek bizonyult. Maslow nevéhez kötődik a híres **szükségletshierarchia\***, amit evolúciós pszichológusok nemrégiben újítottak meg. Számos sportoló, előadóművész és művész az alkotás vagy a feladata végzése során a **flow** állapotába kerül, ami egy olyan mentális állapot, amikor az ember minden egyéb szükségletét kizárva csak a belülről fakadóan jutalmazó feladat végzésére koncentrálni.
- A motiváció megértéséhez szükség van az adott személy érzelmeinek ismeretére is, mert az érzelmek maguk is motívumok, melyeket az illető környezetében megtalálható személyek, tárgyak és helyzetek hívnak életre. Az érzelmek a választások és a döntéshozás során is szerephez jutnak.

### 9.1. Mi motivál minket?

#### 9.1. Központi fogalom

A motiváció olyan belső késztetés, aminek hatására adott módon cselekszünk, de a motivációinkat számos külső és belső tényező képes befolyásolni.

A **motiváció** fogalma alatt olyan belső folyamatokat értünk, melyek egy adott cél megvalósulása felé módosítják és irányítják a viselkedést. A motiváció ugyancsak segít megmagyarázni olyan viselkedése-

ket, melyeket pusztán a körülmények nem magyaráznának meg. A pszichológusok **intrinzik** és **extrinzik motivációt** különböztetnek meg.

Miért dolgoznak az emberek? A *jutalmazáselmélet* szerint a munkáért járó jutalom motiválja őket, de a kifinomultabb **elvárás-érték elmélet** hozzáteszi ehhez azt is, hogy a reálisan elvárható siker is befolyásolja a motivációt. David McClelland elmélete a **teljesítményszükségletet** (nAch) hangsúlyozza, ami a dolgozó

\* Maslow elméletében a szükségletek prioritási vagy fontossági sorrendbe rendeződnek, a hierarchia alján a leg-alapvetőbb szükségletek állnak.

motivációjával és munkahelyi elégedettségével foglalkozó munka- és szervezeti pszichológusoknak fontos mutató. A teljesítményszükséglet korrelál a tanulmányi sikerességgel és az élet más területén megjelenő teljesítményekkel. De a teljesítményszükséglet mellett legalább ilyen fontos a *hatalom- és a kapcsolatszükséglet*, véli McClelland. Interkulturális kutatások szerint az egyes társadalmakon belül eltérő, mennyire tartják fontosnak az egyéni teljesítményt, attól függően, hogy az adott társadalomra az **individualizmus** vagy a **kollektívizmus** a jellemző.

A pszichológusok azt is kiderítették, hogy a külső jutalmazás kiöltheti az olyan feladatok elvégzése iránti motivációt az emberből, amelyek önmagukban, belülről fakadóan is jutalmazók lennének számára. Ez a **túlzott igazolás** jelensége.

Ez nem minden esetben áll, csak olyankor, amikor a jutalom a teljesítmény minőségétől függetlenül jár.

A nagy teljesítmények általában olyan emberekre jellemzőek, akik képesek a **flow** állapotába kerülni. A flow-állapotban az ember belülről motivált egy probléma megoldására vagy egy cselekvés elvégzésére. Drogok vagy alkohol segítségével elérhető egy mesterséges flow-állapot, de ez nem feltétlenül fokozza a hatékonyságot.

motiváció (11. o.)

extrinzik motiváció (12. o.)

intrinzik motiváció (12. o.)

teljesítményszükséglet (*nAch*) (13. o.)

individualizmus (15. o.)

kollektívizmus (15. o.)

túlzott igazolás (16. o.)

flow (17. o.)

## 9.2. Mi határozza meg a motivációink kielégítésének sorrendjét?

### 9.2. Központi fogalom

A Maslow-féle szükséglet hierarchiát az evolúciós pszichológiával kombináló új elmélet régóta megoldatlan problémákra kínál megoldást azzal, hogy a motivációink sorrendiségét funkcionális, proximális és fejlődési tényezőkkel magyarázza.

A pszichológia eddig nem szolgáltatott olyan elmélettel, ami teljes egészében megmagyarázná az emberi motivációkat. A biológiai motivációkat a pszichológusok az **ösztönelmélet**, az **öröklött mozgásmintázatok**, a **drive-elmélet** és a **homeosztázis elmélet** segítségével magyarázták. A kognitív pszichológusok a **biológiai szükségleteket** hangsúlyozzák. Freud a tudattalan motivációkra irányította a figyelmet. Úgy vélte, minden motivációnk a tudattalan szexuális és agresszív vágyainkból fakad. A fenti megközelítések

egyike sem képes azonban megmagyarázni minden emberi motivációt.

Nagy hatású **szükséglet hierarchiájával** Maslow arra tett kísérletet, hogy fontosági sorrendet állapítson meg az emberi motívumok között. Kritikusai azonban rámutattak, hogy e hierarchia alól számos kivétel létezik. Az evolúciós pszichológusok csak nemrégiben újították meg Maslow elméletét: szerintük a motivációk prioritási rendje a fejlődési tényezők és az éppen jelen lévő, fontos proximális ingerek hatására képes változni.

Ha szeretnénk megérteni egy másik ember motivációit, jó kiindulási pontot jelent a külső ösztönzők és fenyegetések számbavétele. Alfred Adler ezenkívül arra mutatott rá, hogy számos viselkedési probléma mögött szociális motivációk is húzódnak. A szociálpszichológusok ezeket a megfigyeléseket kombinálták a *helyzet hatalma* elméletükben.



ösztönelmélet (19. o.)

öröklött mozgásmintázatok (19. o.)

biológiai szükségletek (20. o.)

drive-elmélet (20. o.)

homeosztázis (20. o.)

szükséglet-hierarchia (22. o.)

funkcionális elemzés (23. o.)

proximális elemzés (24. o.)

fejlődési elemzés (24. o.)

### 9.3. Hol a helye az éhségnek és a szexnek a motivációk hierarchiájában?

#### 9.3. Központi fogalom

Bár sok szempontból különböznek, az éhség és a szex utáni vágy egyaránt evolúciós gyökerekkel rendelkezik, és mindkettő egyszerre biológiai és szociális szükséglet – de csak az egyik nélkülözhetetlen az életben maradáshoz.

Az éhség egyszerre biológiai drive (késztetés) és pszichés motívum, amit a multisztémás megközelítés révén érthetünk meg a legjobban. Az amerikaiak kevert üzeneteket kapnak a médiából, melyek egyfelől a karcsúság, másfelől a kalóriadús ételek fogyasztása irányába tolják őket. Ez fontos szerepet játszik az olyan problémák kialakulásában, mint az elhízás, az *anorexia nervosa* és a *bulimia nervosa*. Egyelőre még nem ismerjük teljesen ezeknek az állapotoknak a hátterét, de valószínűleg társadalmi és biológiai tényezők egyaránt jelen vannak. Az elhízás az USA-ban már járványos méreteket öltött, és világszerte gyorsan terjed ez a tendencia. Sokan szeretnék kordában tartani az étvágyukat és a testtömegüket, de egy olyan fogyókúrát sem ismerünk, ami a legtöbb ember számára hosszú távon is hatékony lenne.

Az *akarakterő* gyakori szó a köznyelvben, de a pszichológusok igyekeznek elkerülni, mivel azt sugallja, hogy az elmének van egy ilyen különálló képessége. Jobban szeretik az *impulzuskontroll* vagy az *önkontroll* kifejezést, melyek segítségével könnyebben elmagyarázhatók az agy

működési mechanizmusai és a környezeti hatások. A kutatók nemrégiben jöttek rá, hogy az impulzuskontroll egy nehéz, energiaigényes feladat az elmének, ami a vércukor szintjében is megmutatkozik.

Az éhségtől eltérően a **szexuális drive** nem homeosztatisztikus késztetés. Bár a biológia fontos szerephez jut benne, a tanulás is nagyon fontos, főleg az embernél. A szexualitás tudományos vizsgálata különösen a Kinsey-jelentés óta sok vitát váltott ki az USA-ban, bár az elmúlt ötven évben végzett felmérésekből az derült ki, hogy az amerikaiak egyre szabadelvűbbé válnak a szexualitásukat illetően. Masters és Johnson voltak az elsők, akik laboratóriumi körülmények között végeztek kiterjedt vizsgálatokat a szexuális viselkedés témakörében. Megállapították, hogy a nőknél és a férfiaknál hasonlóan zajlik a **szexuális reakcióciklus**.

Peplau később már különbségeket állapított meg a nők és a férfiak szexualitásában. Az evolúciós perspektíva képviselői szerint a két nem szexuális különbségei az eltérő pártalálási stratégiák konfliktusára vezethetők vissza és arra, hogy a nők a terhesség révén többet investálnak a szaporodásba – mindkettő a promiszkuitás irányába mozdítja el a férfiakat.

Akárcsak Maslow szükséglet-hierarchiája, az új evolúció alapú hierarchia is általában prioritást ad az éhségnek a szexszel szemben, de ez a hierarchia rugalmas és változó.

A szexualitással kapcsolatos legnagyobb rejtélyt a szexuális orientáció eredete je-

lenti, különösen az, hogy mely tényezők vezetnek a **heteroszexualitás**, a **homoszexualitás** és a **bisexualitás** irányába. A legtöbb szakértő egyetért abban, hogy a szexuális orientáció alakításában biológiai, környezeti és társadalmi tényezők egyaránt részt vesznek, bár a kutatások elsősorban a biológiai háttérre irányulnak. Az 1970-es

évek óta a homoszexualitást a pszichológusok és a pszichiáterek nem tekintik mentális betegségnek.

**anorexia nervosa** (30. o.)

**bulimia nervosa** (30. o.)

**szexuális reakcióciklus** (37. o.)

**szexuális orientáció** (40. o.)

## 9.4. Miként motiválnak minket az érzelmeink?

### 9.4. Központi fogalom

Az érzelme a motivációk egy különleges csoportját jelentik, melyek segítségünkre vannak abban, hogy felfigyeljünk a fontos (többnyire külső) helyzetekre és reagáljunk rájuk, valamint hogy kommunikáljuk a szándékainkat másoknak.

Egy **érzelem** mint folyamat négy fő komponensből áll össze: fiziológiai arousal, kognitív interpretáció, szubjektív érzés és viselkedési megnyilvánulás. A szubjektív érzés Damasio szerint a szomatikus markerekből fakad, melyek egy adott érzelmi helyzethez tapadó fiziológiás emlékeket jelentik.

Az érzelme motivumokként is működhetnek. Evolúciós nézőpontból az érzelme segítenek nekünk eldönteni, hogy a túlélés és a szaporodás szempontjából fontos ismételten megjelenő ingerekhez közeledjünk, vagy inkább kerüljük el őket. Társadalmi szempontból megkönnyítik az érzések és a szándékok kommunikálását, amiben valószínűleg a „tükörneuronok” segítenek minket.

A legtöbb szakértő szerint csak korlátozott számú *alapérzelem* létezik, ezek kombinációjából áll össze a *másodlagos érzelme* lényegesen nagyobb csoportja. Az érzelme kommunikálásának legalább hét olyan arckifejezése létezik, ami kultúrától függetlennek, univerzálisnak tekinthető az emberek körében, de még ezeket is módosíthatják az egyes kultúrák **érzelemnyilvánítási szabályai**. Ezek az univerzális érzelme minden bizonnyal biológiai alapokon nyugszanak.

A férfiak és a nők közötti bizonyos érzelmi különbségek biológiai gyökerekkel bírnak. Ez kiviláglik abból is, hogy egyes érzelmi zavarok különböző arányban fordulnak elő a két nem tagjainál, és hogy a harag megnyilvánulása gyakoribb a férfiak körében. Másfelől viszont a kulturális különbségek azt mutatják, hogy bizonyos érzelmi különbségek a két nemnél tanultak. A férfiak és a nők sok kultúrában mást tanulnak az érzelme kimutatásának szabályairól. Ezen különbségek ellenére egyik nem sem tekinthető érzelmesebbnek a másiknál.

**érzelem** (44. o.)

**érzelemnyilvánítási szabályok** (49. o.)



## 9.5. Milyen folyamatok kontrollálják az érzelmeinket?

### 9.5. Központi fogalom

Az érzelmek és a kogníció kérdéséről szóló régi vitára adhat új választ az agyban nemrégiben felfedezett két – egy tudatos és egy tudattalan – érzelmfeldolgozó rendszer.

Az idegkutatók felfedezték, hogy az agyban két, egymástól elkülönülve működő érzelmfeldolgozó rendszer létezik. Az egyik a **gyors reagálású rendszer**, ami elsősorban tudattalan szinten működik, és az agy mélyén található limbikus rendszerre, elsősorban az amigdalára támaszkodik. A másik a **lassú reagálású rendszer**, aminek a működése tudatos és a nagyagykéreghez kötött. Ez a két útvonal a **ventromediális prefrontális kéregben** találkozik.

Az érzelmek hatására zsigeri reakciók is bekövetkeznek, amit a vegetatív idegrendszer és a hormonrendszer vált ki. A két érzelmvezérlő útvonal mellett a két nagyagyfélteke is szerepet kap, melyek az **érzelmi lateralizációnak** köszönhetően felosztják egymás között a különböző érzelmek „lebonyolítását”.

A fordított U-görbe az érzelmi arousal-szint (izgatottság) és a teljesítmény között fennálló bonyolult kapcsolatot írja le: a fokozódó arousal javítja a teljesítményt, de csak egy bizonyos optimális pontig, ami a feladat bonyolultságától függ. Az adrenalinfüggőknek kiemelkedően magas izgalmi szintre van szükségük.

A két érzelmvezérlő rendszer megismé-  
rése révén már képesek vagyunk részben

megválaszolni a kogníció és a testi reakciók érzelmekben játszott szerepét övező, régóta fennálló vitás kérdéseket. A **James–Lange-elmélet** szerint a testi érzéklet és a testi reakció váltja ki az érzelmeket. A vele szemben álló **Cannon–Bard-elmélet** viszont azt állítja, hogy mind az érzelmek, mind pedig az azokhoz társuló testi reakciók a kognitív értelmezéseink termékei. Stanley Schachter **kéttényezős elmélete** szerint az érzelmek a belső testi állapotunk és a környezet, a külső helyzet együttes kognitív értelmezéseinek eredményei. Vizsgálatok szerint mindhárom elméletnek van valamennyi igazsága.

Mindenkire jellemző egy sajátos érzelmi stílus, amelyet hat alapvető dimenzió mentén írhatunk le. Ennek része az a képesség is, hogy kontrollálni tudjuk az érzelmek kinyilvánítását. Az érzelmi intelligencia – lényegében az a képesség, hogy az érzelmeinket kontroll alatt tarjuk – létfontosságú a jó szociális kapcsolatok fenntartásához. Az érzelmi intelligencia nem azonos a hagyományos intelligenciatesztek által mért képességekkel. A jobb emocionális kontroll tanulható, mint azt bizonyították indulatkezelő programok révén is. Az érzelmi intelligencia-tesztek szerint a magas értéket elérő emberek igen sikeresek társas szituációkban.

**gyors reagálású rendszer** (52. o.)

**lassú reagálású rendszer** (53. o.)


**ventromediális prefrontális kéreg** (54. o.)

**érzelmi lateralizáció** (54. o.)

**James–Lange-elmélet** (60. o.)

**Cannon–Bard-elmélet** (60. o.)

**kéttényezős elmélet** (61. o.)



## KRITIKUS GONDOLKODÁS ÉLESBEN

### A hazugságvizsgálókkal tényleg kiszűrhető, ha valaki hazudik?

A „hazugságvizsgálók” működése azon a feltételezésen alapul, hogy az emberek testi jeleit adják annak, ha hazudnak. Bár a **poligráf**os vizsgálatok segítségével esetenként sikerül vallomást kicsikarni a gyanúsítottból (amennyiben sikerül őt meggyőzni, hogy a gép tévedhetetlen), nincs arra bizonyíték, hogy a módszer mindig megbízható. Különösen nagy problémát

jelent, hogy bizonyos körülmények között a poligráf több fals pozitív eredményt hoz, mint ahány hazugot le tud leplezni. Az alternatív hazugságvizsgáló módszerek az arckifejezések tüzetes vizsgálata vagy az agyi képalkotó technikák használata irányában tapogatóznak, de eddig még egy ilyen módszert sem validáltak.



# 10

## A személyiség



### 10.1. Milyen hatások formálják a személyiségünket?

A biológia, az emberi természet és a személyiség  
A környezet hatása a személyiség alakulására  
A személyiség kétféle megközelítése:  
a hajlamok és a mentális folyamatok  
A személyiséget formáló szociális és kulturális hatások

A személyiséget biológiai, helyzeti és mentális folyamatok egymással kombinálódó hatásai formálják, beágyazódva a szociokulturális és a fejlődési hatások kontextusába.

#### Szokatlan emberek és szokatlan viselkedések

Nincs szükségünk személyiség-elméletekre ahhoz, hogy az emberek miért az elvárt módon viselkednek.

### 10.2. Milyen állandó mintázatok vagy vonások alkotják a személyiségünket?

Személyiség és temperamentum  
A személyiség mint vonások összessége  
A személyiség időbelisége

A vonásméletek mindegyike szerint néhány alapvető személyiségjellemző – temperamentum, vonás vagy típus – biztosítja azt, hogy az egyén személyisége az idő múlásával állandó maradjon.

#### Pozitív hozzáállás – a személyiség és a jóllét magja

A pozitívitás mint az optimális működéshez és jólléthez nélkülözhetetlen elem.

### 10.3. Hogyan formálják a személyiségünket a mentális folyamatok?

A pszichodinamikus elméletek: a motiváció és a mentális zavarok hangsúlyozása  
Humanisztikus elméletek: a bennünk rejlő potenciál és a mentális egészség  
Az egzisztencialista irányzat: értelmet találni az életben  
Szociokognitív elméletek: a szociális tanulás hangsúlyozása  
A jelenlegi irányzatok: a személy a szociális rendszerben

Bár az egyes folyamatelméletek eltérő erőket tételeznek fel a személyiség fejlődése mögött, mégis mindre jellemző, hogy a mentális folyamatok és a társas interakciók közös eredményének tartják a személyiséget.

#### Pszichológiai ismeretek szerzése pszichológiai módszerekkel

A külső kontrollhely nem segíti elő a jó jegyek szerzését.

### 10.4. Magunk és mások megértése az implicit személyiségelméleteken és az én-narratívumokon alapszik – mindkettő kulturális befolyásolás alatt áll.

Implicit személyiségelméletek  
A kultúra hatása a személyiségfelfogásunkra

Magunk és mások megértése az implicit személyiségelméleteken és az én-narratívumokon alapszik – mindkettő kulturális befolyásolás alatt áll.

#### Amikor a személyiség megzavarodik

A narcisztikus, az antiszociális és a borderline személyiségzavarról röviden.

**PROBLÉMA:** Milyen hatások formálták Mary Calkinst olyan személyiségű emberré, aki erősen motivált volt a teljesítményre, állhatatos volt minden időben és helyzetben, és eredményesen tudott megküzdeni a stresszel?

**KRITIKUS GONDOLKODÁS ÉLESBEN:** A személy–helyzet ellentmondás



**T** EGYÜK FEL MAGUNKNAK AZ ALÁBBI KÉRDÉSEKET: ÚGY GONDOLUNK MAGUNKRA, mint egyedi személyiségre? Vagy nagyrészt olyanok vagyunk, mint a legtöbb ember? Annak alapján, amit tudunk magunkról, gyakorta képesek vagyunk előre megmondani, mit teszünk vagy mit nem teszünk majd a jövő héten vagy jövőre? A családuk és a barátaink úgy vélik, jó eséllyel meg tudják mondani, egy adott helyzetben hogyan viselkednénk?

A legtöbb ember úgy véli, hogy tipikus viselkedése legfőképpen belső meghatározottságokon alapul: a géneken, a karakteren és a személyiségvonásokon, és ezek együttese adja a személyisége lényegét, magját. Valójában igen ritkán kérdőjelezzük meg azt a feltevést, hogy minden egyes ember egyedi és megismételhetetlen. De miként teszünk szert erre az egyedi személyiségre?

Érdekes módon a fenti kérdés egy olyan nőnek köszönhetően vert gyökeret a pszichológiában, aki egész életében azért harcolt, hogy önmaga lehessen egy olyan világban, amely újra és újra elutasította őt. Hogy mi volt az a vágya, amire a világ makacsul nemet mondott? Csupán annyi, hogy tudós lehessen – csak hogy a tudomány világa akkoriban a férfiak számára fenntartott privilégium volt, és egy nő bebocsátása elfogadhatatlannak tűnt a legtöbbjük számára (Calkins, 1906, 1930; DiFebo, 2002).

Így hát Mary Calkins a hátsó ajtón át lépett be a pszichológia világába. Az 1800-as évek végén a női diákoknak fenntartott Wellesley College elismerte kiváló tanári képességeit, és állást ajánlott neki: az akkoriban formálódó pszichológia terén oktathatott, feltéve, hogy továbbképzzi magát (ez a gyakorlat nem volt szokatlan akkoriban a női felsőoktatási intézményekben). Csak hogy nem volt éppen a legkönnyebb feladat egy olyan felsőfokú intézményt találni, amely hajlandó egy nőt felvenni a doktori iskolájába. Szerencsére a közeli Harvard Egyetem jó esélyekkel kecsegtetett, mert a pszichológia legendás úttörője, William James szerette volna a tanítványai között látni Mary Calkinst. De még mindig volt egy akadály: a Harvard nem volt hajlandó nőket felvenni. Az egyetem rektora, Charles Eliot, megrögzötten hitt a nemek szeparált oktatásának üdvöztető voltában. De végül csak meghajolt James és a pszichológia tanszék kívánsága előtt, azzal a feltétellel, hogy Mary Calkins csak



informálisan vehet részt a képzésben, és hogy soha nem fog harvardi diplomát kapni. (A Harvard egészen 1963-ig nem volt hajlandó nőknek is megadni a doktorálás lehetőségét!)

Calkins ilyen körülmények között kezdte meg tehát doktori tanulmányait a neves egyetemen, és 1895 tavaszára be is fejezte a kurzusokat és a disszertációját, abszolút korszakalkotó munkáját a memóriáról. A disszertációja címe ez volt: *Az asszociáció: analitikus és kísérleti elemzés* (*Association: An Essay Analytic and Experimental*). Az ő nevéhez fűződik a páros asszociációs memóriavizsgálat, ami a tudományterület standard tesztje lett. A munkáját teljes mellszélességgel támogató, rebellis pszichológia tanszék megrendezett neki egy nem hivatalos védést, ahol előadhatta a disszertációját, ezenkívül tiltakoztak a rektori tanácsnál, amiért Calkins nem kaphatta meg a doktori címet. William James úgy nyilatkozott Calkins disszertációjáról, mint „a Harvard történetének legbriliánsabb PhD-kutatásáról”. A rektori tanácsot azonban ez sem hatotta meg, Calkins nem kaphatta meg a doktori címet. A felbőszült William James azt mondta Calkinsnek, hogy a Harvard hozzáállása „elegendő ahhoz, hogy Önnek és az összes nőnek kedvet adjon az egész intézményrendszer felrobbantásához” (Furumoto, 1979, 350. o.). Calkins kedvét nem vette el a kudarc, egész életén át folytatta a tanulást, a kutatást és az írást.

Bár nem kapta meg az annyira megérdemelt doktori címet, Mary Calkins visszatért a Wellesley College tanszékére, ahol a vezetőség – ígéretének megfelelően – felvette a pszichológia tanárának. A nem csupán kutatónak kiváló, de oktatóként is elkötelezett Calkins több mint száz cikket és négy könyvet írt, mely utóbbiak közül az *An Introduction to Psychology* (*Bevezetés a pszichológiába*) volt a legnépszerűbb. A főiskolán részt vett Amerika legelső pszichológiai kutatólaboratóriumának megalapításában. Ugyancsak úttörő volt a pszichológia tudományának két másik fontos területén: az álomelemzésben (amit később Freud is méltányolt) és a neki legkedvesebb témában, az énpeszichológiában. 1905-ben ő lett az Amerikai Pszichológiai Társaság első női elnöke, később pedig az Amerikai Filozófiai Társaság szintén az első női elnökét köszöntötte a személyében. Optimizmusról és jó kedélyről árulkodó önéletrajzában Calkins megköszönte mindazt a segítséget, amit pályája során a kollégáitól kapott, de soha nem nyilatkozott megvetően azokról, akik nem adták meg a teljesítménye alapján neki járó elismerést. 1930-ban, 67 éves korában hunyt el.

## A személyiség: az állandóság időtől és élethelyzetektől független fonala

A fejezet központi témáját jól illusztrálja Mary Calkins akadályt nem ismerő, szünni nem akaró motivációja a tanulásra és a fejlődésre. A **személyiség\*** azokból a pszichés kvalitásokból és folyamatokból áll össze, melyek a változó idők és a különböző élethelyzetek dacára is állandóságot visznek egy egyén viselkedésébe. Igen tág fogalom, amit úgy is leírhatunk, mint az állandóság egész életünkön végighúzódnó fonalát (Cervone & Shoda, 1999). És ha ez a fonal elszakad, a személyiséget olyan következetlenségek zilálják szét, amit például a személyiségzavarok vagy a még súlyosabb mentális problémák, mint a skizofrénia vagy a disszociatív zavar (korábban többszörös személyiségként tartották számon) esetében tapasztalhatunk. A személyiségpszichológusok előtt heverő kirakóshoz az egyént alkotó apró, különböző darabkákat kell megfelelően összeilleszteni. A kész kép megalkotásához és ahhoz, hogy megérthessük az egyént mint egyedi egészt, szükség van az emberi gondolkodás, érzés és cselekvés minden alapvető elemére – ilyen a tanulás, a percepció, a fejlődés, a motiváció, az érzelem és más, általánosabb folyamatok is.

Bizonyos szempontból a személyiség egyszerű, hiszen sok tekintetben mindannyian hasonlítunk egymáshoz. Általában jobban szeretjük az örömet a fájdalomnál, az egyformaság untat minket,

\* Mindazon pszichés minőségek összessége, melyek folyamatosságot adnak az egyén különböző helyzetekben és különböző időkben tanúsított viselkedésének.

szeretünk értelmet keresni és találni az életünkben, és gyakorta mások viselkedése alapján felállított sztereotípek szerint ítéljük meg magunkat. De ezen nyilvánvaló hasonlóságokon kívül mind egyéniségek vagyunk, senki máséhoz nem foghatók. Ahogy nem létezik két hajszálpontosan egyforma ujjlenyomat, úgy két ember személyisége sem lehet tökéletesen ugyanolyan, még az egypetéjű ikreké sem. Így hát a személyiségpszichológia egyben az *egyéni különbségek* pszichológiája is – azt deríti fel, hogy ugyanabban a viselkedési helyzetben mi mindennek a hatására gondolkodunk, érzünk és cselekszünk másként, mint a többiek. Ennek a kérdésnek a felgöngyölítéséhez Mary Calkins történetét fogjuk felhasználni, illusztrálendő, hogy a személyiségpszichológusok miként próbálják értelmezni ezt a lenyűgöző folyamatot.

**PROBLÉMA:** Milyen hatások formálták Mary Calkinst olyan személyiségű emberré, aki erősen motivált volt a teljesítményre, állhatatos volt minden időben és helyzetben, és eredményesen tudott megküzdeni a stresszel?

Vajon a környezetében élő emberek és az élete eseményei alakították ki Mary személyiségét? Mivel azonban az eseményeket sokszor nem volt képes befolyásolni, muszáj számba vennünk egy másik lehetőséget is: hogy az elszántsága és a kitartása belülről fakadt, az alapvető alkatából, azaz az értékeiből, a hozzáállásából, a munkával kapcsolatos szokásaiból és az önmegerősítő hajlamaiból. Ezt a kétféle megközelítést tekinthetjük akár a már sokszor felbukkant, a fejlődéspszichológia egyik központi témáját jelentő *nature or nurture* (természet vagy környezet) kérdés egy új megjelenésének is. A válasz természetesen az, hogy mindkettő: a tapasztalatok, élmények és a veleszületett jellemzői formálták Mary Calkins személyiségét, akárcsak valamennyiünkét. A fejezetben a személyiségről alkotott elméleti magyarázatokat vizsgáljuk majd meg: mi a személyiség, hogyan fejlődik, és miként működik. Látjuk majd, hogy egyes elméletek a velünk született vonásokat emelik ki, mások a tapasztalatainknak osztnak hangsúlyosabb szerepet. Az is kiderül, hogy egyes elméleteket egyenesen úgy alkottak meg, hogy bizonyos személyiséggel kapcsolatos problémákra lehessen megoldást találni. Például:

- Ha egy konkrét személyiségjellemző gyors felderítésére van szükségünk – például egy állásinterjú során –, úgy a temperamentum-, vonás- és típuselméletek lesznek a megfelelőek.
- Ha a célunk az, hogy megértsünk egy embert – például egy barátot, egy háborúból hazatérő katonát, egy hozzánk tanácsért forduló személyt – mint fejlődő, változó egyént, valószínűleg a *pszichodinamikus*, a *humanisztikus*, az *egzisztencialista* vagy a *szociokognitív elméletek* lesznek a leginkább segítségünkre.
- Ha a leginkább az érdekel minket, hogyan értik meg egymást az emberek – mert például házassági tanácsadással vagy konfliktuskezeléssel foglalkozunk –, azt kell elsősorban megtudnunk, milyen előfeltételezéseket alkotnak egymásról. Ehhez a *személyiség implicit elméleteit* kell megismernünk.
- Végül pedig, ha arra vagyunk kíváncsiak, hogy az emberi lények a világon mindegyük ugyanúgy értik-e egymást, a személyiséget *interkulturális* szemszögből kutató munkákat böngésszünk.

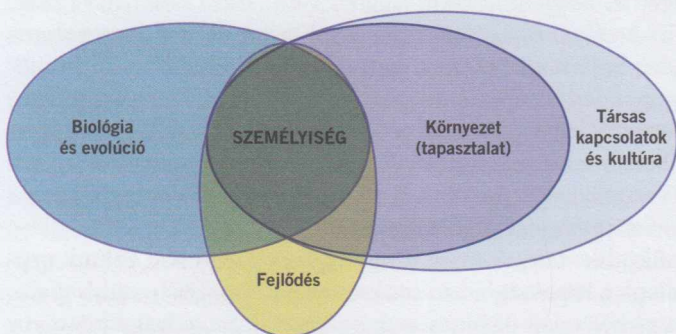


A személyiség felderítését azzal kezdjük, hogy áttekintjük, hányféle erő formál minket, embereket.

## 10.1. KULCSKÉRDÉS

### Milyen hatások formálják a személyiségünket?

A személyiség nem csupán emberré tesz minket, azt is biztosítja, hogy mindannyian egyediek, egymástól különbözőek legyünk. Úgy is tekinthetünk ezért a személyiségre, hogy az a motivációk, emóciók és percepciók valamiféle kiinduló, eleve meglévő „készletének”, illetve a saját magunk és a világ megismerését, megértését segítő tanult sémáknak a keveréke (McAdams & Pals, 2006). A *személyiség* egyben mindazon tulajdonságok együttese, melyek azzá tesznek minket, akik vagyunk. Mindez beágyazódik a fejlődési szintünkbe, a társas kapcsolataink és a kultúránk teremtette környezetbe. Más szóval: lényünk minden vonása szerepet játszik személyiségünk kialakításában (10.1. ábra).



10.1. ÁBRA A személyiség a holisztikus személyiségfelfogás szerint

Az ember személyisége számos pszichés folyamat kölcsönhatásának eredménye: evolúciós örökségünk, egyedi biológiai felépítésünk és a fejlődésünk során bekövetkező változások mind egy olyan környezetben fejtek ki hatásukat, amiben jelen van a család, a tágabb társas kapcsolatrendszer (élőben és virtuálisan egyaránt) és a kultúra.

A központi fogalmunk szerint:

### 10.1. Központi fogalom

A személyiséget biológiai, helyzeti és mentális folyamatok egymással kombinálódó hatásai formálják, beágyazódva a szociokulturális és a fejlődési hatások kontextusába.

Vizsgáljuk meg a személyiség összes elemét! Kezdjük az áttekintést a biológia és az evolúció erőivel.

### A biológia, az emberi természet és a személyiség

Ha beteszünk két patkányt egy ketrecbe, aminek a padlójába áramot vezetünk, a patkányok hamarosan egymásnak esnek. Ugyanígy viselkednek az emberek is, amikor fenyegetve érzik magukat: bármilyen kéznél lévő célpontra hajlamosak rátámadni. A 20. század elején az Egyesült Államok déli államaiban a meglincselt feketék száma

attól függően emelkedett vagy csökkent, hogy milyen volt éppen a gazdasági helyzet, különösen pedig hogy mennyi volt éppen a gyapot ára. Rosszabb időkben több volt a gyilkosság, míg a prosperáló gazdaság a lincselések számának csökkenését hozta. Az 1930-as évek Németországában Adolf Hitler minden gazdasági probléma okaként a zsidókat nevezte meg, ellenük állította hadrendbe a náci birodalmat és indította el a holokausztot, aminek során európai zsidók millióit gyilkolták meg.

A fentiek mind jó példák arra a jelenségre, amit Sigmund Freud úgy nevezett: *az agresszió kivetítése*, azaz projekciója (lásd később). Szoktuk *bűnbakképzésnek* is nevezni, az ősi zsidó rituálé után, amikor a törzs tagjai összes bűnüket szimbolikusan egy kecskére tették át, amit aztán kivagartak a sivatagba, hogy ott pusztuljon. William James is a kivetítésről beszélt, amikor azt mondta Mary Calkinsnek, hogy az elutasítás a Harvard részéről „elegendő ahhoz, hogy Önnek és az összes nőnek kedvet adjon az egész intézményrendszer felrobbantásához”. Ez alatt azt értette, hogy a női terroristák jogosnak érezték volna, ha felrobbantják a Harvard Egyetemet vagy legalább annak hímsoviniszta vezetőit. Napjaink öngyilkos merénylei vallási okokból hálnak „mártírhaltat”, amibe ártatlan civileket – az „ellenségeiket” – rántanak magukkal.

Természetesen semmi sem igazolhatja a brutalitást, a gyilkosságokat vagy a népirítást – de magyarázatot talán adhatunk ezekre a tettekre. David Barash szerint (2007) az emberi történelem azoknak a története, akik valamilyen fájdalmas vagy fenyegető helyzetre a legközelebbi célpontra való támadással reagáltak. Akik így cselekedtek, egyértelműen evolúciós előnybe kerültek a nem cselekvőkkel, a helyzetet „elfogadókkal” szemben, mert így legközelebb kisebb valószínűséggel lettek ők az áldozatok. Így nagyobb esélyük nyílt a szaporodásra is, ezzel pedig továbbadták az agresszióra és az agresszió kivetítésére való hajlamukat az utódaiknak is.

Az agresszió kivetítése nem az egyetlen olyan emberi vonás, ami, úgy tűnik, biológiai énünk része. Mint korábban már említettük, a legtöbb ember jobban kedveli az élvezetet a fájdalomnál, és az élvezetek listájának élén sokak esetében a szexuális élvezet áll. Az ember nyilvánvaló vonzódása a szexhez és az erőszakhoz beleillik Darwin azon elméletébe, hogy olyan ősök hosszú sorától származunk, akiket a túlélés és a szaporodás vezérelt. Sigmund Freud is magáévá tette a „legrátermettebb túlélése” elképzelését, és azt állította, hogy minden tettünk egy szexalapú túlélési „ösztönön” és egy védekezésre és agresszióra motiváló „ösztönön” alapszik. Mások szerint viszont a személyiség alapjait különböző motívumok adják, például a társas motiváció, aminek kétségkívül vannak biológiai alapjai. Akárcsak a hangyák és a méhek, mi is „társas állatok” vagyunk, ami azt jelenti, hogy az egyén túlélésének esélyét nagyban növeli, ha csoportban él.

## Melyik irányzatnak van igaza?

A modern idegtudomány és az evolúciós pszichológia szerint tévútra visz, ha minden emberi viselkedés mögött csupán néhány alapvető késztetést akarunk találni (McAdams & Pals, 2006). A kibontakozó kép ennél sokkal bonyolultabb. Az ember – azaz inkább az emberi agy – „modulok” gyűjteménye, melyek mindegyike különböző célok szolgálatára adaptálódott – ez lehet az oka annak, hogy olyan sokféle motívum lakozik bennünk, és ezek mindegyike eltérő szabályok szerint működik. Szex, agresszió, éhség, kötődés, szomszomság és teljesítmény – mind egymástól elkülönülő agyi modul lehet, melyek szimultán járulnak hozzá a „személyiség” elnevezésű összetett entitáshoz. Ezek révén vesz részt a biológia az emberi személyiség létrehozásában.



## A környezet hatása a személyiség alakulására

A biológia és az evolúció nem képes mindenre magyarázatot adni. Kelletlenül bár, de még a genetikusok is elismerik, hogy a génjeink a tulajdonságaink csupán durván feléért lehetnek felelősek (Robins, 2005). Egy olyan gyerek például, akinek mindkét szülője skizofrén – ami egy alapvetően genetikailag meghatározott betegség –, csupán az esetek felében válik maga is skizofrénné. Mi lehet ennek az oka, milyen erők keverik a kártyát a másik ötven százalék esetében? A válasz a környezetben rejlik: az innen eredő hatások is erőteljesen formálnak minket a viselkedés kondicionálása, a kognitív tanulás, a szociálpszichológia jól ismert folyamatai és a még mindig feltáratlan területnek számító **epigenetika\*** révén.

### Mely környezeti hatások számítanak leginkább a személyiség alakulásában?

A személyiséggel foglalkozó számos szakértő a kora gyermekkori tapasztalatokat hangsúlyozza: szerintük a személyiségünk alakulásában komoly szerep jut a szüleinknek, nem csupán a tőlük kapott gének, de az általuk teremtetett környezet révén is. Azok a gyerekek, akik szinte mindennemű emberi kontaktust nélkülözve kénytelenek felcseperedni egy kirívóan embertelen árvaházban, minden testi és mentális mutató tekintetében elmaradottabbak (Nelson et al., 2007; Spitz, 1946). Újabb vizsgálatok szerint az ingerszegény, nem megfelelő környezetben felnövő gyerekek agya méretében is kisebb, és kevesebb agysejtjük van a talamusz területén, ami pedig a kognitív képességekre és az életben maradásra egyaránt hat (Noble et al., 2015).

Ugyancsak érdekes környezeti hatást jelent a személyiségre a születési sorrend. Az elsőszülöttek például nagyobb valószínűséggel futnak be olyan karriert, ahol az intellektusukra kell támaszkodniuk és kiemelkedő teljesítményt nyújtaniuk, állítja a fejlődésszakértő J. Frank Sulloway (1996). Ugyancsak nagyobb eséllyel válik belőlük államfő és űrhajós is. A legkisebb gyermekek ezzel szemben nagyobb valószínűséggel lesznek képesek szórakoztatni, megnevetetni az embereket, mint idősebb testvéreik. Egy több mint 700, profi szinten baseballozó fiútestvér bevonásával végzett vizsgálatban Sulloway azt találta, hogy az öccsök kockázatvállalási és próbálkozási hajlandósága sokkal nagyobb volt a játék során, mint konzervatívabb bátyjaiké. Ráadásul jobban be is jött nekik, amikor kockázatot vállaltak (Sulloway & Zweigenhaft, 2010). Egyébként az igencsak teljesítményorientált Mary Calkins is elsőként látta meg a világot az öt testvér közül, ezzel bele is illik a fenti mintázatba. (Hozzá kell tennünk, hogy ezek a mintázatok *nem* minden esetben megvalósuló feltétlen igazságok, csupán az átlag alapján számolt statisztikai valószínűségek.)

Arról azonban még folynak a viták, hogy mennyire tartós a családi környezet hatása, amikor a gyerek kamaszkorában a barátok befolyása alá kerül (Harris, 1995), és a felnőttkor felé haladva kialakul az ő saját énjé. A személyiségpszichológus Walter Mischel szerint (2003) a környezeti hatások jelentősebbek minden egyéb hatásnál, a velünk született vonásoknál is nagyobb erejűek. Csak gondoljunk bele, egyetlen nap folyamán hány környezeti „parancsra” reagálunk: a csörgő vekkerre, a megálljt parancsoló piros lámpára, az iskola és a munkahelyünk által állított követelményekre és

\* A DNS szekvenciájának megváltozása nélkül, új tapasztalatok hatására létrejövő genetikai változásokkal foglalkozó tudományterület.

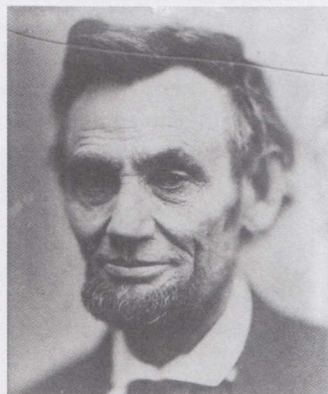
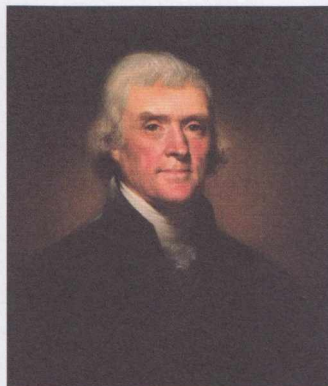
a társasági csevegésekre. Hogy igaza van-e Mischelnek, azt a fejezet végére érve, több tudással felvértezve jobban el tudjuk majd dönteni magunk is.

### A személyiség kétféle megközelítése: a hajlamok és a mentális folyamatok

Legyen bármilyen fontos is a környezet, a tapasztalatainkat egy sor, a személyiségünk központi elemeiként működő belső mentális „szűrőn” engedjük keresztül. Tételezzük fel például, hogy *extrovertált* személyiségek vagyunk, jobban szeretünk mások társaságában lenni, mint egyedül. A nővérünk azonban szívesebben tölti az idejét magában, a hangszerén gyakorol vagy festget. Ő *introvertált* személyiség. Mi a tapasztalásainkat a saját, extrovertált nézőpontunkból értékeljük, így ugyanannak a bulinak a megítélése teljesen más lehet számunkra, mint a nővérünk számára. Ez az extrovertált–introvertált dimenzió jól példázza a személyiség *vonás*alapú leírását, ami az egyéni *vonásokra*\*, idegen szóval diszpozíciókra fókuszál. Egy másik megközelítést alkalmaznak a *folyamatelméletek*, melyek a leírások helyett belső *személyiségfolyamatok*\*\* révén igyekeznek magyarázni a személyiséget. A személyiség teljes értelmezéséhez a fenti két elmélettípusra egyaránt szükségünk lesz a fejezet során.

### A személyiséget formáló szociális és kulturális hatások

Az interkulturális pszichológus, Juris Draguns szerint (1979) az egész személyiségelmélet mint olyan, euroamerikai találmány. Nem meglepő, hogy a személyiségről a legátfogóbb és legnagyobb hatású elméletet megalkotó szerzők mind a nyugati társadalomtudományok keretein belül tanultak, így az individualizmus és az egyedi én felé torzító látásmódot tették magukévá (Guisinger & Blatt, 1994; Segall et al., 1999). Más kultúrák azonban egész másként kezelik az egyes emberek közötti különbségek jelentette kérdést. A legtöbb nem



Az Amerikai Egyesült Államok elnökeinek 55 százaléka elsőszülött volt, köztük Thomas Jefferson, Abraham Lincoln és Barack Obama.

\* Az egyénben feltételezhetően meglévő, stabil személyiségjellemzők, melyek meghatározzák, irányítják az egyén gondolatait és cselekedeteit a különböző helyzetekben.

\*\* A személyiség mentális működése, ami magában foglalja a motivációt, az érzelmeket, a percepciót és a tanulást, valamint a tudattalan folyamatokat.



nyugati társadalom a vallásban gyökerezik (Walsh, 1984). A hinduk például a személyiséget az egymással ellentétes karaktervonások alkotta egységnek tekintik (Murphy & Murphy, 1968). Ugyanerre rímel a kínaiak felfogása, ami az egymást kiegészítő, de ellentétes erőket, a *jint* és a *jangot* helyezi középpontba.

### Miként képes befolyásolni a kultúra a személyiséget?

Látjuk majd, hogy a személyiség bizonyos szempontokból kultúrától független, azaz az emberek bárhol a világon leírhatóak néhány alapvető jellemvonás segítségével. Minden egyednél különbözik például a szorongásra és az extrovertáltságra vagy az introvertáltságra való hajlam, és ez mindenhol így van. Vannak azonban a személyiségnek olyan aspektusai, melyekre a kultúrának óriási hatása van, például hogy az ember mennyire nyíltan fejezheti ki a szorongását. Egy másik, szélesebb spektrumú példa, hogy az adott kultúra individualista vagy kollektivistá beállítottságú. Az Egyesült Államok és a többi nyugati ország lakói az individualizmus felé hajlanak, azokat jutalmazza, akik kiemelkednek a többiek közül, és az egyéni teljesítményt értékelik (10.1. táblázat). Ezzel ellentétben Ázsia, Afrika, Latin-Amerika és a Közel-Kelet országai azt tartják sokra, ha valaki jól beilleszkedik a csoportba, és a szociális harmóniát értékeli nagyra (10.2. ábra). Ezért az individualista kultúrákban felnövő emberek személyisége inkább a szelfre, az énré fókuszált, a kollektivistá kultúrák tagjainak pedig fontosabb a csoport, mint a személyes szükségletek vagy a személyes siker.

10.1. TÁBLÁZAT Individualizmus versus kollektívizmus

Individualizmus	Kollektívizmus
Mindenkinek csak magáról és a közvetlen családtagjairól kell gondoskodnia	Az emberek kiterjedt családokba vagy klánokba születnek, melyek a lojalitásért cserébe védik a tagjaikat
„Én”-központúság	„Mi”-központúság
A magánszférához való jog	A valahová tartozás hangsúlyozása
A saját vélemény kifejezését egészségesnek tartja	A harmónia mindenkori fenntartása a cél
A többi emberre mint egyénre tekint	A többi embert mint a csoport tagját vagy kívülállót ítéli meg
Számít a személyes vélemény: egy ember – egy szavazat	A véleményt és a szavazatot a csoport szabja meg
A normák áthágása büntudathoz vezet	A normák áthágása szégyenletes
A nyelvekben az „én” személyes névmás használata erőteljes	A nyelvhasználat során kerülnek az „én” személyes névmást
Az oktatás célja annak megtanítása, miként kell tanulni	Az oktatás célja annak megtanítása, miként lehet dolgokat végrehajtani, megcsinálni
A munka, a feladatok a kapcsolatok felett állnak	A kapcsolatokat a munka, a feladatok fölé helyezi

**Szociális kapcsolatok és szubkultúrák** Bármely kultúrán belül – legyen az individualista vagy kollektivistá – óriási hatással vannak a személyiségre a szociális kapcsolatok. Hogy kik vagyunk, azt igen nagy mértékben meghatározza a csoport, amin belül felnövünk. Ezen nemcsak a szülőket kell érteni, de a testvéreket, az osztálytársakat, a tanárokat és mindenki mást is. A tinédzseréveink alatt annyira erős a csoportnyomás arra, hogy igazodjunk a kortárs csoport normáihoz, hogy tulajdonképpen olyanokká válunk, mint a barátaink. A fejlődésünk során gyakorta igazodunk, azaz olyanok vagyunk és azt tesszük, amiről úgy véljük, elvárják tőlünk. Érdekes új fejleményt jelent e kérdésben, hogy milyen hatással vannak ránk a Facebook-ismerőseink, akikkel sok esetben élőben nem is kerülünk kapcsolatba.

Ugyancsak gyakorta tartozunk valamilyen szubkultúrához, legyen szó deszkásokról, nördökről, melegekről vagy vallási közösségekről. Ezek a közösségek is formálják az attitűdjeinket és a viselkedésünket. A felnőttkorunk során is folyamatosan hatással vannak a kulturális normák arra, hogy például miként kommunikálunk másokkal, hogyan öltözködünk, hogyan neveljük a gyerekeinket, miként viszonyulunk a társadalmunk más csoportjaihoz, például az idősekhez. Elmondhatjuk tehát, hogy a személyiségünket részben a többi ember formálja ki.

**A félénkség interkulturális különbségei** A kultúra és a környezeti tanulás összjátékára jó példa, ha közelebbről is megvizsgáljuk az ázsiaiak és az izraeliek körében a félénkség megnyilvánulásának különbségeit. Kutatások szerint az Egyesült Államok lakosainak mintegy 40 százaléka vallotta magát félénk embernek (1970 és 1980 között), de ez az érték 60 százalék volt az ázsiai-amerikaiak és 25 százalék a zsidó amerikaiak között (Zimbardo, 1977). Hasonló értékek születtek, amikor kínaiakat és izraelieket a saját hazájukban kérdeztek a témáról.

**Miért ilyen óriási a különbség a félénkség egyetemes emberi vonása terén?** A szülőkkal, tanárokkal, edzőkkel és gyerekekkel felvett interjúk egyetlen egy-



Ez a ruandai nő, akárcsak a legtöbb afrikai anya, a hátán hordozza gyermekét, meleget, biztonságot és kényelmet nyújtva ezzel neki. És bár Afrikában is lehet babakocsit kapni, nem adnak el belőlük valami sokat, mert az afrikaiak ezt a gyermekgondozás személytelen, elutasító és nehézkes megoldásának találják.



Az idősebbek tisztelete áthatja a hindu kultúrát. Az idős férfi lábát megérintő fiatal férfi így fejezi ki tiszteletét, míg az idősebb a fiatalabb fejére téve a kezét megáldja őt. Ez a rituálé hagyományosan a szülők és gyermekeik közötti kapcsolatot fejezi ki, és minden fontos esemény előtt lejátszódik.

**10.2. ÁBRA** Különböző kultúrák eltérő szokásainak és közösségi gyakorlatának érdekes példái



szerű okozati tényezőt tártak fel: azt, hogy egy adott kultúra miként viszonyult a gyerek sikereihez és kudarcaihoz.

Számos ázsiai kultúrában, ha egy gyerek vagy bárki megpróbálkozik egy feladattal és sikerrel teljesíti, a dicséret és az elismerés a nagyszülőket, a szülőket, a tanárokat, az edzőket, vagy akár magát Buddhát illeti, de ha az illető kudarcot vall, azt csak a saját hibájának tekintik. Ennek eredményeképpen jelenik meg az a viselkedés, amit az alacsony kockázatvállalási hajlandóság, az óvatosság, és az észrevehetőség minimalizálása jellemez. Röviden, az illető félénk emberré válik. A szerény visszahúzódást preferáló kultúrákban nem szeretik, ha valaki a karmait villogtatja.

Ezzel szemben Izraelben, ha egy gyerek kudarcot vall valamiben, minden családtagja legott felsorakozik mögötte, készen arra, hogy hibást találjon – nem kapott rendesen enni a gyerek, nem kapta meg a szükséges képzést, igazságtalan volt a verseny stb. Ha viszont a gyermek sikerrel teljesít, az egekbe dicsérik. (A jiddis *kvelling* kifejezés is erre utal, ami nagy hűhót, felhajtást jelent, néha a semmi miatt.) Az izraeli gyerekekre ezért a kockázatvállalási hajlandóság, a belemenés a jellemző, az a hozzáállás, hogy nincs mit veszíteniük, de rengeteget nyerhetnek. Ezt a szemléletmódot fejezi ki a *chutzpa*, azaz a hihetetlen magabiztosság és vakmerőség, még értékelhető talentum híján is. Ez remek kulturális recept ahhoz, hogy valaki kifejezetten ne legyen félénk (Carducci & Zimbardo, 1995; Pines & Zimbardo, 1978).

## [PSZICHOÜGYEK]

### Szokatlan emberek és szokatlan viselkedések

Nincs szükség a személyiséget magyarázó elméletekre ahhoz, hogy megmagyarázzuk, az emberek általában miért mennek be időre dolgozni, miért énekelnek egy koncerten, vagy miért töltik a családjukkal és a barátaikkal a hétvégét. Azt sem kell különösebben magyarázni, miért teszik többnyire azt, amit várnak tőlük, hiszen a legtöbben általában az adott helyzetre vonatkozó társadalmi normákkal összhangban cselekszenek. Amikor azonban az emberek furcsa és váratlan megnyilvánulásokat, viselkedéseket produkálnak, igen jól jön egy személyiséget magyarázó elmélet. Egy jó elmélet ugyanis segít megérteni az olyan érdekes és szokatlan embereket, mint Mary Calkins, vagy akikről az újságokban olvashatunk – legyen szó sorozatgyilkosokról, szexbotrányba keveredő politikusokról, vagy a drogelvonóra szinte hazajáró híres színészekről.

2011 elején egy akkor 22 éves férfi, Jared Loughner azzal sokkolta az amerikaiakat, hogy az arizonai Tucson utcáin 19 állampolgárt lőtt le, akik Gabrielle Giffords szenátor asszony beszédét meghallgatni gyűltek össze (Lacey & Herszenhorn, 2011). Giffords szintén kapott egy golyót a fejébe, de ő túlélte a támadást, hat másik ember viszont meghalt. A tragédia még nagyobb lett volna, ha a támadónak sikerül újratöltenie a fegyverét, és újabb 31 töltenyt löhet ki a tömegre. Szerencsére három ember hősiess helytállása ebben megakadályozta: egy fiatal férfi, egy idősebb társa és egy nő lefegyverezték Loughnert. Mi baja volt a tömeggyilkosnak, és mi működött jól a hősiess állampolgárok fejében? A köz, akárcsak a pszichológusok, válaszokat akar az ilyen és hasonló kérdésekre.

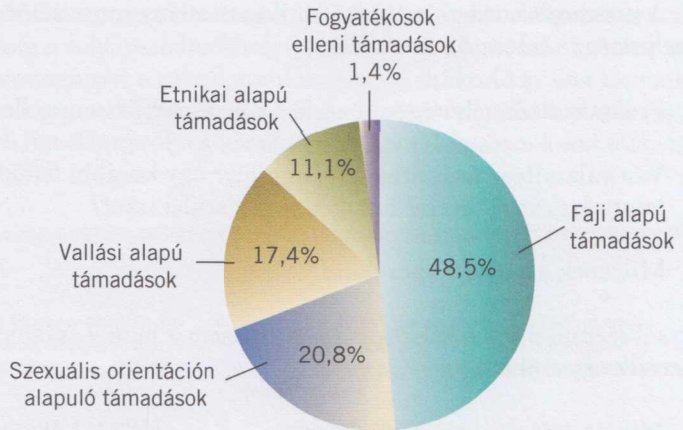
Nem olyan régen, 2015 júniusában egy még drámaibb véget ért támadás történt a dél-karolinai Charlestonban, ahol kilenc afroamerikai hívőt lőttek le egy templomban.

Az alig 21 éves Dylann Roof, egy alacsony, vékony fiú volt a magányos merénylet, tet-tére a feketék iránt érzett gyűlölet és a fehérek felsőbbrendűségébe vetett hite vezette. A korábbi szervezett faji támadásokkal szemben az elmúlt tíz évben egyéni vagy párban elkövetett merényletek jellemezték az ilyen típusú támadások többségét (10.3. ábra).

### 10.3. ÁBRA

#### A gyűlölet-bűncselekmények típusai az USA-ban

A különböző típusú gyűlölet-bűncselekmények megoszlása az USA-ban (FBI Statistics, 2013)



Ezekben az esetekben az előítéletek a gyűlölettel, a társadalmi kirekesztettséggel, és a halálos fegyverekhez való hozzáféréssel kombinálódva vezettek végzetes tragédiákhoz. Az Egyesült Államokban 2012 és 2015 között 67 tömeggyilkosság történt, összesen 313 halálos áldozattal. Tehát amikor azt szeretnénk megérteni, hogy ezek a fiatalok miért támadtak meg ártatlan embereket, a személyiségük mellett a kulturális-környezeti miliőjüket is meg kell vizsgálnunk.

A nyilvánosság számára ismeretlen, szokatlan viselkedésre vetemedő elkövetőkről irányítsuk a figyelmünket most egy ismert „kilengőre”, a golflegendaként emlegetett Tiger Woodsra. A külső szemlélő számára boldog házasságban élő sportolóról kiderült, hogy számos alkalommal és rengeteg különböző nővel megcsalta a feleségét. A botrány a házasságába került, a karrierje derékba tört, és sok millió dollárt bukott a tőle elpárto-ló szponzorok miatt. A golfkarrierje soha többé nem lett a régi.

### Hogyan állíthatjuk össze azok személyiségképét, akik nem a megszokott módon viselkednek?

Minden személyiségelmélet különböző nézőpontból közelíti meg a kérdést, ezért a sze-mélyiség teljes képének összeállításához érdemes kombinálnunk ezeket az eltérő pers-pektívákat. Tételizzuk fel, hogy tanácsadó pszichológusként dolgozunk egy főiskolán. Egyik kliensünk, egy fiatal nő, elárulja, hogy az öngyilkosságot fontolgatja. Hogyan segíthet a személyiségpszichológia abban, hogy megérthessük a viselkedését?

Ha pusztán leíró szempontból közelítjük a kérdést, a nő vonásaira kell összponto-sítanunk. Lelkiismeretes? Nyílt vagy inkább szégyenlős? Szorongó? Hogy ezt megtud-hassuk, ki kell vele töltetnünk egy személyiségvizsgáló tesztet. A tulajdonságairól és



a temperamentumáról megrajzolt kép sugallhat egyfajta pszichoterápiás kezelést, illetve valamilyen gyógyszeres kezelést.

Ha a gyógyszeres kezelés helyett a pszichoterápia mellett döntünk, a kezelésnek a *személyiség folyamataira*, esetleg a környezetében és a kultúrájában ható szociális erőkre kell irányulnia. Ezt az irányt jelölte ki eredetileg Sigmund Freud, újabban pedig a kognitív-viselkedési pszichológusok.

A **pszichodinamikus elméletek**\* a fókusz a lány motivációira és emócióira irányítják, melyek egy része tudattalan lehet.

- Erőszakos személyiség, aki ezeket a késztetéseit maga ellen fordítja?
- Van valamilyen lezáratlan érzelmi ügye egy korábbi fejlődési szakaszból, például büntudata van, amiért haragot érez a szülei iránt?
- Milyenek a társas kapcsolatai?

Ezzel szemben a **humanisztikus elméletek** nem a hiányosságokat, inkább a lehetőségeket keresik egy emberben.

- Mik az erősségei, miben tehetséges?
- Mik a reményei, a vágyai?
- Milyen akadályok tornyosulnak közte és a céljai között?

A humanisztikus elméletek a kielégítetlen szükségleteket is felderíthetik. A lány öngyilkossági hajlama eredhet abból, hogy magányosnak érzi magát, úgy érzi, senki sem szereti, vagy nem tisztelik őt?

Az **egzisztencialista elméletek**\*\* célja lehet annak felderítése, mi a lány számára az élete értelme. Ha az öngyilkosságot fontolgatja, talán úgy érzi, az életében semminek sincs értéke, értelme vagy célja. Ha így van, fel lehet fedni az okokat, majd új értékek és célok felé irányítani a keresést.

A **szociokognitív elméletek**\*\*\* a hangsúlyt a percepcióra és a tanulásra helyezik, és azt hozhatják felszínre, hogy a lány problémái abban gyökereznek, ahogyan ő az eseményeket interpretálja.

- Úgy érzi, hogy a legnagyobb erőfeszítéssel sem képes soha elég jó lenni?
- Hogy érzi: ő kontrollálja az élete eseményeit, vagy azok irányítják őt?

\* Freudtól származó elméletek, melyek a – gyakorta tudattalan – motivációt és a múltbéli emlékek hatását hangsúlyozzák a mentális zavarok kialakulásában.

\*\* Olyan elméletek, melyek szerint a jelen és egy idealizált jövő közötti kapcsolat megteremtésének módja, hogy az egyénnek folyamatosan keresnie kell a léte értelmét, a céljait, és hogy mi a fontos az életében.

\*\*\* A tanulás, a percepció és a társas interakciók összeadódásának a jelen viselkedésre gyakorolt összetett hatására irányuló elméletek.

A szociokognitív megközelítés arra is rávilágíthat, ha a kliens egy öngyilkos szerepmodellt követ – egy barátot, családtagot, vagy akár egy hírességet, aki nemrégiben öngyilkosságot követett el.

A fenti megközelítések mindegyikét részletesebben is ismertetjük majd a fejezet későbbi részében. Most csak arra szeretnénk volna rámutatni, hogy egyetlen elmélet sem alkalmas arra önmagában, hogy teljes választ adhasson arra a kérdésre, miért tesz egy ember valamit. A vonás- és temperamentumelméletek a személy tulajdonságainak leíró jellegű képét adják, míg a folyamatelméletek (pszichodinamikus, humanisztikus, egzisztencialista vagy szociokognitív) a tulajdonságok mögött működő erőket elemzik. A legtöbb esetben pedig – legyen szó hősökről, bűnözőkről, Mary Calkinsről vagy egy öngyilkosságra készülő fiatal lányról – a két elméletípus valamilyen kombinációja lehet segítség.

## Minden világos?

1. Az agresszió kivetítése a világ bármely pontján élő embereknel jellemző, akárcsak az állatok világában. Ez azt sugallja, hogy a jelenség ..... gyökerekkkel rendelkezik.
2. Mondjunk egy példát a környezetnek a személyiségre gyakorolt hatására!
3. Mi a különbség a személyiség vonás- és temperamentumelméletei, és a folyamatelméletek között?
4. Egy kollektivistá társadalomból érkező személy nagyobb valószínűséggel helyezi a hangsúlyt a \_\_\_\_\_, mint egy individualista társadalomban felnőtt ember.
5. Melyek a személyiség alakulását leginkább befolyásoló tényezők?

**Helyes válaszok:** 1. biológiai 2. Például a születési sorrend, de számos ilyen van, még a saját életünkben is találhatóunk rá példát. A világ legeszegegyeből országaiában, a polgárháborúkban harcoló gyerekeknek is megfélelő példák lehetnek, akiket hozzászoktatnak a gyilkoláshoz. 3. A vonáselméletek a személyiséget tulajdonságok mentén írják le (jellemvonások, temperamentumok vagy típusok), míg a folyamatelméletek belső folyamatok (például motiváció, tanulás vagy percepció) és társas interakciók révén értelmezik. 4. A csoport és a csoporton belüli harmonikus kapcsolatok fontosaságára. 5. A személyiséget a biológiai háttér, a környezete (szituáció nyomás), a mentális folyamatok, a fejlődés és a szociokulturális kontextus alakítják.

## 10.2. KULCSKÉRDÉS

### Milyen állandó mintázatok vagy vonások alkotják a személyiségünket?

Kétezer évvel a tudományos pszichológia megjelenése előtt az emberek már osztályozták egymást. A négy *temperamentum* vagy vérmérséklet a görög orvos, Hippokratész elméletén alapult, aki szerint egy személy temperamentumát a szervezete által kiválasztott négy testfolyadék (latin szóval: *humor*, azaz nedv) mennyisége szabja meg. A sok és meleg vérrrel rendelkező ember *szangvinikus* alkat, akit vidám személyiség jellemez. Vele szemben a *kolerikus* ember a túltengő sárga epe (görögül: kholé) miatt ingerlékeny, haragos. Hippokratész úgy vélte, hogy a fekete epe túlsúlya áll a depresszív *melankolikus* alkat hátterében, ha pedig a szervezetben a nyák mennyisége dominál, úgy az illető a flegmatikus csoportba tartozik: higgadt, tartózkodó, lusta és érzelemmentes. Ami a dolog biológiai hátterét illeti, Hippokratész távolabb nem is járhatott volna az igazságtól, de a temperamentumokról tett megfigyelésében van ráció. Néha még ma is az ő jelzőivel írjuk le embertársaink személyiségét.



A modern időkben új személyiségtipizáló rendszerek jelentek meg. A legegyszerűbbek csak sztereotípiákkal dolgoznak: aki kövér, az kétségkívül jó kedélyű, ha valaki mérnök, az biztos konzervatív, ha nő, akkor együttérző. Ezek a sztereotípiák persze nyilvánvalóan túlzottan leegyszerűsítik a személyiségben megbúvó mintázatok megismerésének bonyolult problematikáját. Talán már mi is beleestünk ebbe a hibába, hogy kategóriák és sztereotípiák – végzettség, nem, etnikum, szexuális orientáció, életkor, vagy egyes tulajdonságok, például őszinteség, barátságosság vagy humorérzék – mentén ítéltünk meg valakit.

Kognitív hajlamunk a bonyolult dolgok egyszerűsítésére azonban továbbra is arra ösztönöz minket, hogy az embereket kategóriákba soroljuk. Egyes személyiségkutatók az embereket erős biológiai alapokkal bíró néhány alapvető *temperamentum* alapján igyekeznek leírni, a személyiség globális vonásai alapján – például hogy „társaságkedvelő” vagy „félénk”. Más szakértők a *vonások* kombinációja után kutatnak, ami általában a személyiség multidimenzionális megközelítéseként írható le, olyan tulajdonságpárokkal, mint óvatos versus vakmerő, vagy barátságos versus barátságtalan, és többnyire a tapasztalás (tanulás) szerepét helyezi az előtérbe, nem annyira a temperamentumokat. Megint mások *személyiség típusok* alapján osztályozzák embertársaikat. Ilyenkor inkább kategóriákról, mintsem dimenziókról van szó: az ember vagy beleillik egy típusba, vagy nem. Ha az introvertáltság például egy *vonásdimenzió*, az ember különböző mértékben lehet introvertált. Ha azonban az introvertáltság egy típus, az egyén vagy introvertált, vagy sem.

Bár a fenti megközelítések mindegyike eltérő egy kicsit, a soron következő központi fogalmunk jól mutatja, hogy azonosak a gyökereik:

## 10.2. Központi fogalom

A vonáselméletek mindegyike szerint néhány alapvető személyiségjellemző – temperamentum, vonás vagy típus – biztosítja azt, hogy az egyén személyisége az idő múlásával állandó maradjon.

Mivel a *temperamentum*, *vonás* és *típus* kifejezések jelentései átfedik egymást, a továbbiakban mindannyiukról a **vonáselméletek\*** (idegen szóval diszpozicionális elméletek) általános fogalma alatt értekezünk. De miben mások ezek az elméletek, mint a sztereotípiák – a konzervatív mérnök, a macsó férfi vagy a szórakozott tudós? A különbség a tudományosságban rejlik. Egy jó temperamentum-, vonás- vagy típuselmélet szilárd tudományos alapokon nyugszik. Ennek fényében vizsgáljuk meg részletesebben a személyiség eme megközelítéseit. Kezdjük a temperamentummal!

## Személyiség és temperamentum

A pszichológia a **temperamentumot\*\*** úgy határozza meg, mint biológiai alapokon nyugvó karaktert, ami általában már kora gyermekkorban megmutatkozik, megalapozza

\* Általános fogalom, amit a személyiség temperamentum-, vonás- és típusmegközelítéseire használnak.

\*\* Feltehetően erős genetikai alapokon nyugvó, az egyén viselkedésmódjának vagy reakcióinak alapvető karaktere.

a személyiséget, és az egyén hangulati viszonyulását az élethez (Hogan et al., 1996; Mischel, 1993).

Amikor temperamentumról beszélnek, a pszichológusok általában egy vagy két domináns és hosszan fennálló diszpozícióra gondolnak, ami nagyon jellemzi egy ember személyiségét, és akár már a születésétől fogva fennáll, például hogy valaki visszahúzódó, vagy alapvetően kedvetlen. A modern pszichológia természetesen már rég maga mögött hagyta a különböző temperamentumok okát a testnedvek arányában kereső ókori elméletet, de az alapvető koncepciót megtartotta: *a biológiai vonások hatással vannak az alapszemélyiségünkre*. Ennek alátámasztására a pszichológusok ma már a személyiség alapvető aspektusait szabályozó agyi struktúrákat is fel tudnak mutatni (LeDoux, 2002). Talán emlékszünk még Phineas Gage esetére (lásd I. kötet, 2. fejezet), akin egy vasrúd sajnálatos módon véletlenül lobotómiát hajtott végre, így demonstrálva a homloklebenynek az alapvető vonások szabályozásában betöltött szerepét – ezt a megfigyelést később a modern idegtudomány is megerősítette.

**A temperamentumot az ingerületátvivő anyagok alakítják?** A biológiai pszichológusok úgy vélik, a temperamentumban megmutatkozó egyes egyéni különbségek mögött az agyi kemikáliák mennyiségi eltérése állhat, ami pedig genetikai alapú (Azar, 2002b; Sapolsky, 1992). Ha innen nézzük, az ókori testnedvelméletnek még ma is van létjogosultsága, csak egy kicsit másként: a modern biológiai pszichológiában a testnedvek helyét a neurotranszmitterek veszik át. Tehát a depresszió – ami a legtöbb érintettnél öngyilkos gondolatokkal párosul – lehet annak eredménye, hogy bizonyos transzmitterek egyensúlya felborul. Hasonlóképpen a szorongás, a harag és az eufória érzése mögött is állhat valamilyen neurotranszmitter-mintázat. Ahogy a fejlődépszichológus Jerome Kagan mondta: „Mindannyiunkban ugyanazok a neurotranszmitterek munkálkodnak, de mindünkben más arányban keverednek” (Stavish, 1994, p. 23). Ami, véli Kagan, egyben magyarázatot is jelent az emberek temperamentumbéli különbségeinek jó részére.

Valójában Kagan kidolgozott egy fantasztikus kutatási programot a félénkség genetikai alapjának vizsgálatára (Kagan et al., 1994, 2005). Ez a kutatás világosan bebizonyította, hogy az újszülöttek már életük első napján eltérő mértékben hajlandóak reagálni az ingerlésre. Az összes gyermek mintegy 20 százaléka fokozottan reagál, és izgatott vagy ideges típus, míg 10 százalékuk szélsőségesen „gátlásos”. 35–40 százalékuk nyugodt marad egy új ingerre való reagáláskor, egy másik 10 százalék pedig szinte merésznek nevezhető. Életük első hónapjai során ezek a kezdeti különbségek temperamentumbéli különbségekben is manifesztálódnak: az ideges, gátlásos újszülöttek nagy része félénk, introvertált csecsemő lesz, míg a könnyebben izgalomba hozható, vakmerőbb babák extrovertált csecsemőkké fejlődnek. Bár ezek a tendenciák változhatnak egyes gyerekeknél, a legtöbb esetben tartósnak bizonyulnak, és a gyerekek többsége 11 éves korában is ugyanabba a temperamentumkategóriába tartozik, mint csecsemőként. Kagan ezeket a hatásokat úgy írta le, hogy az egyes emberek különböző irányba vivő „kezdőlökést” kapnak a természettől.

**Van-e szerepe a tanulásnak a temperamentumban?** Másfelől viszont a főiskolai diákok 40 százaléka vagy még több félénk – ez jóval magasabb arány, mint amit a csecsemők-nél állapítottak meg (Zimbardo, 1990). Van tehát létjogosultsága annak a feltételezésnek, hogy létezik örökletes félénkség, de talán még gyakoribb az, amikor az egyén a negatív élmények hatására lesz félénk a társas kapcsolataiban. A kezdeti temperamentum





A félénkségnek van örökletes fajtája, de egyesek személyes tapasztalataik és a kulturális normák hatására lesznek félénk személyiségek.

hatással van a későbbi tapasztalatokra: ha például egy gyerek visszahúzódó, nem mosolyog, fél az idegenektől és az újdonságoktól, nem fogják olyan gyakran felkapni és játszani vele, mint egy mosolygós, vidám babával – így egy kevésbé barátságos, játékos vagy támogató környezet alakul ki a kicsi körül. Ez a szociális stimulációban megnyilvánuló különbség a már születésekor félénk babát még inkább az introvertált személyiség felé mozdítja, míg a bátrabb csecsemőket az extrovertáltság felé „terelgeti”. Ily módon működik együtt a genetikai örökség a környezeti hatásokkal, és az örökletes karaktervonások így lesznek idővel még határozottabbak – vagy némulnak el –, mert az összjátékuknak köszönhetően a külvilág felé olyan szociális jelek érkeznek, melyek közlekedésre és játékra, vagy épp ellenkezőleg, távolságtartásra bírják az embereket.

A biológia tehát meghatározza a sorsunk?

Nem egészen. Az örökölt temperamentumunk meghatározhatja az egyes élethelyzetekben adott válaszaink *tartományát*, azonban önmagában nem képes teljes mértékben determinálni a tapasztalatainkat (Kagan & Snidman, 1998). A családban elfoglalt pozíciónk, a tapasztalataink és az énképünk kombinációja még a vérségi rokonaink közötti is garantálja, hogy a mi komplex személyiségmintázatunk jó eséllyel minden más emberétől eltérő lesz (Bouchard et al., 1990).

### A személyiség mint vonások összessége

Ha jellemezni akarnánk egy barátunkat, valószínűleg a vonásai felsorolásával tennénk ezt: szeszélyes, vidám, melankolikus, lelkes, csapodár, barátságos vagy okos. A vonások stabil személyiségjegyek, melyek feltehetően jelen vannak az egyénben, és amelyek a különböző körülmények között irányítják a gondolkodását és a cselekedeteit. A vonásokra úgy tekintünk, mint rejtett pszichés folyamatok termékeire, a motívumaink, az érzelmeink és a kogníciónk szokásszerű kifejeződéseire a viselkedésünkben (Winter et al., 1998).

**Miben különböznek a vonások a temperamentumtól?** A temperamentum a személyiség alapját jelenti, ami erős gyökerekkel kapaszkodik egyéni biológiai természetünkbe. A vonások a temperamentum alapzatán álló sokdimenziós alkotmány elemeiként funkcionálnak, azonban a tapasztalat is hat rájuk. Mondhatni, a vonások a temperamentum környezeti hatásokra bekövetkező kiteljesedései.

**A „nagy ötös” – a Big Five személyiségmodell** A személyiségvonásokkal foglalkozó szakemberek elsősorban a személyiség motivációs és érzelmi elemeire fókuszálnak, nem foglalkoznak olyan attribútumokkal, mint az intelligencia vagy a kreativitás.

A *faktoranalízis* statisztikai módszerével (ennek segítségével tudják egy személyiségteszt különböző tételei között meglévő kapcsolatokat vagy a gyakori klasztereket azonosítani) a kutatók végül öt, a szakma nagy része által elfogadott domináns személyiségfaktorra szűkítették a lehetőségeket. Ezt hívjuk az öt faktor elméletnek\*, az ezt alkotó öt faktort pedig a Big Five-nak (Carver & Scheier, 2008; John & Srivastava, 1999).

Ne feledjük, hogy a megfelelő személyiségteszteken az öt faktor tekintetében elért eredmények minden esetben egy skála valamely pontjára esnek, ami azt jelzi, hogy az adott személyiségvonás mennyire erősen nyilvánul meg. Egyik érték sem jelent feltétlenül „jó” vagy „rossz” eredményt, sokkal inkább egy olyan információval szolgál, ami segít megismerni az erősségeinket és a gyengeségeinket, így maximálhatjuk az elégedettségünket az életben. Hamarosan részletesebben is belemegyünk még ebbe, de először lássuk, mi alkotja a nagy ötöst:

- *Nyitottság a tapasztalásra*: Az ezen a skálán magasabb értéket elérő emberek kíváncsibbak, függetlenebbek, nagyobb a képzelőerejük, jobban érdeklődnek az új ötletek iránt, és szeretik az újdonságokat. Az alacsonyabb értékek azt jelzik, hogy az illető inkább a megszokott, ismerős dolgokat kedveli, az új ötletek annyira nem fogják meg, és nem annyira kíváncsi típus.
- *Lelkiismeretesség*: A magas érték megbízható, célorientált, állhatatos és a döntéshozás során megfontolt emberre utal. A skála túlsó végén az impulzív, megbízhatatlan, a spontaneitást jobban kedvelő személyek állnak.
- *Extroverzió*: A magas érték a társaságkedvelő, közvetlen, barátságos emberé. A másik vég az introvertált, a figyelmét inkább befelé fordító, erősebben önreflektív, akár félénknek tűnő személyiséget jellemzi.
- *Barátságosság*: Az ebben a faktorban magas értéket elérők meleg, együttműködő, szerethető emberek, akik jól kijönnek másokkal. Az alacsony értékkel bírók inkább makacs, negatív vagy ellenséges beállítottságúak.
- *Érzelmi stabilitás (neuroticizmus)*: Ez a faktor azt mutatja meg, hogy valaki mennyire éli meg és mutatja ki az érzelmeit. A magas értéket elérők szorongó vagy érzelmileg kissé ingatag személyiségek lehetnek, míg az alacsony értékek érzelmileg stabilabb, akár sztoikus vagy érzelemmentes személyt is takarhatnak.

**Az értékek értelmezése** Ismét felhívjuk rá a figyelmet, hogy az elért értékek nem jó vagy rossz eredmények, pusztán csak ahhoz nyújtanak információt, hogy jobban megértessük önmagunkat és másokat, és segítenek a fontos döntéseket a nekünk leginkább megfelelő módon meghozni. Az USA kultúrája például hajlamos ugyan az extroverziót az introverzió fölé helyezni, de a társadalmi-kulturális helyzettől függően az utóbbi is rendelkezhet adaptív értékkel – egy írónak vagy egy ezer kilométeres utakra induló

---

\* Vonásközpontú elmélet, ami szerint a személyiség alapját öt személyiségdimenzió (faktor) alkotja (ez a nagy ötös vagy Big Five): az újdonságokra való nyitottság, a lelkiismeretesség, az extroverzió, a barátságosság és az érzelmi stabilitás vagy neuroticizmus.



kamionsofőrnek például előnyösebb az introvertált személyiség, mint egy üzletembernek vagy egy hosztesznek.

Hasonlóképpen sokra tartjuk a barátságosságot, a nyitottságot és az érzelmi stabilitást, de az ezen skálákon elért alacsonyabb pontszám sem jelent feltétlenül rosszat. Egy kreatív személy vagy egy politikai aktivista számára például előnyös, ha megvan benne a hajlam arra, hogy a saját meggyőződéseit kövesse, ne befolyásolhassák túlzottan mások (azaz a barátságosság skálán alacsony értéket ért el). Ugyanakkor a túl magas érték a barátságosság skáláján valószínűleg gátolja az ember azon képességét, hogy kihasználja a váratlanul kínálkozó lehetőségeket, és a túlzásba vitt nyitottság és kíváncsiság ahhoz vezethet, hogy valaki mindenhez ért egy kicsit, de semmihez nem ért igazán. Nem érdemes tehát azon töprengeni, melyik személyiségvonással milyen mértékben kellene rendelkezünk, sokkal eredményesebb hozzáállás, ha azt próbáljuk kiaknázni, amink van, és igyekszünk megtalálni azt a környezetet, ami a legtöbbet kínálja nekünk az előrejutáshoz.

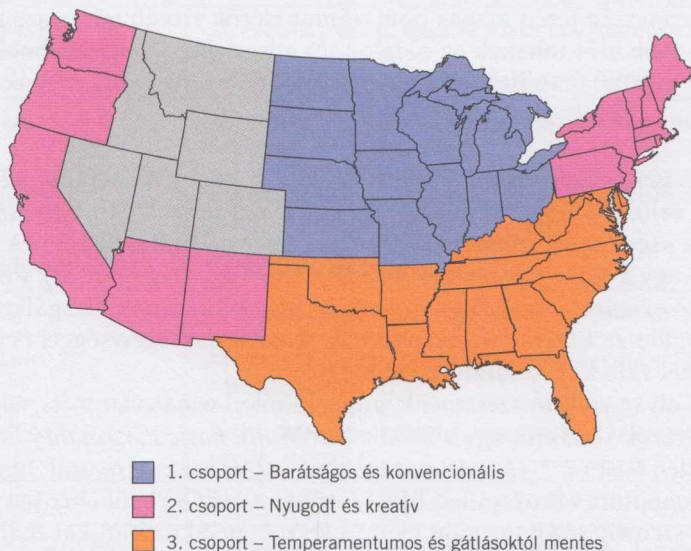
De persze nem szabad túlzottan leegyszerűsíteni sem a dolgokat. Továbbra is a nekünk osztott lapokkal kell játszani, de arra sem árt figyelni, miként juthatnánk legközelebb a számunkra ideális szintre az egyes faktorok tekintetében. Ha például örökösen elkésünk a határidőkkel, és nehezünkre esik betartani a vállalásainkat, mit tehetnénk azért, hogy lelkiismeretesebbek legyünk? Vagy ha túlzottan a megszokás rabjaivá váltunk, hogyan lehetnénk kicsit nyitottabbak az új dolgokra?

Röviden tehát, a Big Five elmélet nagymértékben leegyszerűsíti a korábban meg lehetőségesen kaotikus képet. Bár továbbra is folynak viták néhány részletkérdésben, a szakemberek körében elfogadott, hogy ezen öt dimenzió mentén megbízhatóan le lehet írni az emberek személyiségét – ez jelentős könnyebbség a szótárban található több száz tulajdonság után (Allport & Odbert, 1936)! „Az ötfaktoros modellnek sikerült rendet teremtenie az osztályozási rendszerek és vizsgálómódszerek bábeli zűrzavarában”, állapították meg megkönnyebbülten neves személyiségkutatók (Caprara & Cervone, 2000). Azt is felderítették, hogy a személyiségben megmutatkozó egyedi különbségekért genetikai és környezeti hatások egyaránt felelősek (Bouchard & McGue, 2003).

Az is nagyon fontos, hogy az ötfaktoros modell a legkülönbözőbb kultúrák esetében is validnak tűnik: mostanra több mint ötven európai, ázsiai, afrikai és amerikai országban elvégzett nagyszabású vizsgálatok bizonyították a hatékonyságát (McCrae et al., 2005; Schmitt et al., 2007). Ezt a fantasztikus eredményt némiképpen beárnyékolja, hogy a legtöbb országban a vizsgálatokhoz a mintát egyetemisták adták, akiket a leginkább befolyásol az euroamerikai világkép, és nem voltak be olyan kulturális alcsoportokat, melyek talán nem illenek annyira a modellhez. Ezenfelül az antropológus Rick Shweder (1991) arra is felhívja a figyelmet, hogy egyes kultúrákban az embereket nem a személyes vonásaik alapján határozzák meg, sokkal inkább az számít, milyen társadalmi szerepet töltenek be, mi a helyzetük vagy a céljuk a családon belül.

**Mi minden hat a „nagy ötöstre”: földrajzi megoszlás, halálózás és megnyilvánulás a Facebookon**  
A személyiségfejlődéssel foglalkozó elméletek túlnyomó többsége egyéni vagy interperszonális szintekre koncentrál, de vajon van-e különbség az Egyesült Államok államai között az ott élők személyiségét tekintve? Egy igen érdekes kutatás során több mint félmillió internetezővel vették fel a Big Five személyiségtesztet, ezenkívül elkérték még az irányítószámukat, melyekkel aztán összevetették az elért eredményeket. Minden egyes személyiségvonás vonatkozásában a 10 legmagasabb és a tíz legalacsonyabb értéket

mutató állam elhelyezkedése a térképen érdekes mintázatot mutat, illeszkedve az egyes államok kulturális klímájához (10.4. ábra).



10.4. ÁBRA Domináns személyiségtípusok az Egyesült Államok egyes államaiban

Ami az érzelmi stabilitást illeti, a legészakibb államokban élnek a legneurotikusabb népek (gondoljunk csak a régi Woody Allen-filmekre), míg nyugaton és a közép-nyugaton érzelmileg stabilabban telnek a mindennapok. Az új élményekre való nyitottság északkeleten és a nyugati partvidéken a legmagasabb, a közép-nyugaton azonban alacsonyabb. A barátságosság a déliekre jellemző leginkább, míg az északkeleti ország-részek lakóira kevésbé (nem csoda, hogy errefelé mindenki a dudán fekszik vezetés közben). A lelkiismeretesség terén a Sziklás-hegység területén és az attól keletre eső közép-nyugati, északi államokban érték el a legmagasabb értékeket (Rentfrow et al., 2008). Ráadásul az értékek még azzal is korrelálnak, hogy egy adott állam inkább republikánus vagy inkább demokrata szavazó volt a legutóbbi választáson! A demokrata államok lakói magasabb pontszámot értek el a nyitottság, és alacsonyabbat az érzelmi stabilitás terén, ugyanakkor a republikánusok a lelkiismeretesség skáláján szerepeltek magasabb pontszámokkal (Rentfrow et al., 2009).

Még fontosabb eredmény volt az az összefüggés, ami két személyiségfaktort és a halálozást köti össze. A barátságosság skáláján a legmagasabb értékeket elérő államokban jelentősen hosszabb volt a várható élettartam még akkor is, ha a társadalmi-demográfiai tényezőkre kontrollálták a statisztikai számítást. Úgy tűnik, ha az ember olyan államban él, ahol jószívű, nagylelkű polgárok veszik körül, az éveket tesz hozzá az életéhez. A neuroticizmus terén legmagasabb értékeket elérők életkilátásai viszont jelentősen rosszabbak voltak, és arrafelé többen haltak meg rákban vagy szívbetegség miatt.

**A facebookozók személyisége** A világszerte több mint egymilliárd felhasználóval rendelkező Facebook egyértelműen az egyik legnépszerűbb közösségimédia-oldal a világon.



Vajon van összefüggés az öt fő személyiségfaktor, valamint a Facebook-használat gyakorisága és módja között? Egy 2014-es olasz vizsgálat szerint mindenképp. Eredményeik szerint a nyitottság skálán magas értékeket elérők hamarabb kezdtek facebookozni, míg a lelkiismeretesség terén magas pontszámot elérők ritkábban használják azt. Az extrovertáltak több időt töltenek az oldalon, és a leggyakrabban facebookozók közül kerülnek ki az érzelmi stabilitás terén kevésbé jól teljesítők, azaz magas pontszámot elérők (Caci et al., 2014).

**A személyiségvonások értékelésének módszerei** Ha klinikai vagy tanácsadó pszichológusok lennénk, nagy valószínűséggel a megfelelő papíralapú tesztek valamelyikével igyekeznénk kiismerni pácienseink személyiségét. Ilyen teszt például a BFI-54 (A Big5 rövidített változata) vagy a NEO Personality Inventory Revised\* (NEO-PI-R). Ezek egyszerű, de széleskörűen elismert eszközök a személyiség stabilitásának vizsgálatára bármely életszakaszban, illetve a személyes tulajdonságoknak a testi egészséggel és a különböző életeseményekkel való kapcsolatának felderítésére.

Ha azonban olyan eszközt szeretnénk, ami a klinikai vonásokat méri, tehát az esetleges mentális zavarok vonásait, úgy a *Minnesota Multiphasic Personality Inventory* a jó választás, röviden **MMPI-2\*\***. (A módszer nevében a 2-es szám arra utal, hogy ez már az eredeti teszt megújított változata.) A BFI-54-től és a NEO-PI-től eltérően az MMPI-2 nem a Big Five személyiségdimenzióit méri. A teszten belül tíz klinikai skála van (10.2. táblázat), melyek különböző súlyos mentális problémák – például depresszió, skizofrénia és paranoia – kiszűrésére alkalmasak (Helmes & Reddon, 1993).

A teszt 567, az attitűdökre, a szokásokra, a félelmekre, a preferenciákra, a testi egészségre, a hiedelmekre és az általános megjelenésre vonatkozó állítást tartalmaz. Pontos állítást nem idézünk a tesztből, de az alábbiakhoz hasonló igaz-hamis állításokat képzeljünk el:

- Gyakorta vannak a szexről zavaró gondolataim.
- Időnként szeretem fokozni a feszültséget, az izgalmat.
- Ha az emberek nem ítélnének meg ennyire igazságtalanul, sokkal többre vittem volna.

A válaszadónak azt kell bejelölnie, hogy az adott állítás mennyire igaz rá. A válaszokat azután összevetik a különböző mentális betegségben szenvedők alkotta klinikai csoport feleleteivel. Ennek következtében az értékelés *empirikus* alapokon áll, azaz tudományos adatokon nyugszik: az egyes személyek válaszait a különböző klinikai populációk átlagos vagy alapgyakorisági válaszaival vetik össze, nem pedig az eredményeket értékelő szakember véleménye adja az eredményt.

\* Utóbbi teszt neve arra utal, hogy eredetileg az érzelmi stabilitást (neuroticism), az extrovertáltságot és a nyitottságot (openness) mérte. A lelkiismeretességet és a barátságosságot később adták hozzá, de a teszt nevén nem változtattak. Magyarországon is használják a Neo-PI-R-t, de nem elérhető a nagyközönség számára. A professzionális pszichológiai tesztek szakemberek szokták felvenni és értékelni.

\*\* Minnesota Multiphasic Personality Inventory; széles körben elterjedt személyiségfelmérő teszt, ami tíz fontos klinikai vonás mentén méri fel a személyiséget.

## 10.2. TÁBLÁZAT Az MMPI-2 klinikai skálái

Mentális zavar	Klinikai vonás
Hipocondria (Hs)	Abnormális mértékű aggodás a testi funkciók miatt
Depresszió (D)	Pesszimizmus, reménytelenség, lelassult cselekvés és gondolkodás
Hisztéria (Hy)	A mentális problémák tudattalan felhasználása a konfliktusok és a felelősségvállalás elkerülésére
Pszichopátia (Pd)	A társas szabályok semmibevétele, sekély érzelmvilág, képtelen tanulni a tapasztalatokból
Férfiasság-nőiesség (Mf)	Különbség a férfiak és a nők között
Paranoia (Pa)	Gyanakvás, grandiózus vagy üldöztetési téveszmék
Pszichaszténia (Pt)	Kényszeresség, zavarok, félelmek, alacsony önbecsülés, büntudat, határozatlanság
Skizofrénia (Sc)	Bizarr, szokatlan viselkedés vagy gondolatok, visszahúzódás; hallucinációk, téveszmék
Hipománia (Ma)	Érzelmi felfokozottság, csapongó gondolatok, felgyorsultság
Szociális introverzió (Si)	Féltékenység, közömbösség a többi ember iránt, bizonytalanság

Az ilyen és hasonló tesztek kitöltők gyakran tipródnak azon, milyen választ adjanak erre vagy arra a kérdésre, állításra, mert attól tartanak, hogy ha „rosszul” felelnek, rájuk húzzák egy mentális zavar diagnózisát. De ez egy felesleges aggodalom! Az MMPI-2 alapján felállítható személyiségprofil soha nem egyetlen válaszon alapszik, de még csak nem is kettőn vagy háromon. Minden egyes állításra adott válasz súlyozottan járul hozzá egyik vagy több alskálához a sok közül.

**Lehet szándékosan csalni az MMPI-2 teszten?** Valószínűleg nem sikerülne. A tesztben négy ravaszul megalkotott „hazugságskála” is van, és a túl sok szokatlan válaszból kiderül, ha valaki a valóságtól eltérő képet akar festeni magáról. A hazugságskálaikon az alábbiakhoz hasonló állításokat találunk:

- Időnként halogatok olyasmit, amiről tudom, hogy meg kellene csinálnom.
- Esetenként szoktam pletykálkodni.
- Előfordul, hogy zavarba jövök egy illetlen vicctől.

Ha az ember azon igyekszik, hogy jó benyomást tegyen magáról a teszt során, azzal azt kockáztatja, hogy a hazugságskálaikon olyan magas értékeket ér el, amelyek miatt már kérdésessé válik a teszt eredményessége.

Tudományos szempontból az MMPI-2, a BFI-54 és a NEO-PI nagyszerű eszközök, két okból is.



1. Először is, kiemelkedő a **megbízhatóságuk\***. Ez annyit tesz, hogy időben is állandó és stabil eredményt hoznak. Azaz, ha valaki két alkalommal tölti ki ugyanazt a tesztet, mindkét esetben valószínűen ugyanaz lesz az eredmény. Minden használható tesztnek megbízhatónak kell persze lennie, hiszen egyébként az értékek rendszertelenek és hirtelenek lesznek. Ha a tesztet kitöltő személy nem ment át alapvető személyiségváltozáson két kitöltés között, akkor a kapott értékeknek mindkét alkalommal nagyjából ugyanolyanoknak kell lenniük. Ha mégis jelentős mértékű különbséget tapasztalánk, az arra vezethető vissza, hogy a tesztet kitöltő személy mentális állapotában vagy működésében történt valami. Ez mindenképpen vészjelzés.

2. A másik, hogy ezeknek a teszteknek jó a **validitásuk\*\***, ami annyit tesz, hogy pontosan azt méri, amire megalkották őket – ami esetünkben a mentális problémákat jelző személyiségvonásokat vagy jeleket jelenti. Az MMPI-2 nagyszerűen alkalmas például arra, hogy kiszűrje a depressziós vagy pszichotikus állapotban lévőket (Greene, 1991) – bár a nem nyugati kultúrákban csak fenntartásokkal javasolt alkalmazni, mert az még nem egyértelmű, hogy akkor is valid eszköznek tekinthető-e, ha lefordítják más nyelvekre (Dana, 1993). Mi több, egyesek szerint a teszt bizonyos állításainak kultúraspecifikus tartalma lehet (Golden & Figueroa, 2007). A szakemberek ugyancsak óvatosságra intenek a teszt Egyesült Államokon belüli használatánál az etnikai kisebbségek körében, mert a kisebbségi csoportok nem mindig jól reprezentáltak a teszt kifejlesztésekor használt mintákban (Butcher & Williams, 1992; Graham, 1990).

**A temperamentum- és vonáselméletek értékelése** A temperamentum- és vonáselméletekre, illetve az ezekből kinőtt elméletekre vonatkozóan sokan fogalmaztak már meg kritikákat. Az egyik ilyen, hogy ezek a tesztek „pillanatfelvételt” készítenek a személyiségről – egy olyan képet, ami a személyiséget egy rögzült és statikus dologként ábrázolja, nem pedig egy dinamikus folyamatként, ami a tapasztalatok hatására fejlődési változásokra képes. Egy másik kritika szerint túlzottan leegyszerűsíti az ember bonyolult természetét, ha csupán néhány dimenzió mentén igyekszünk megragadni a személyiséget. Mit nyerhetünk azzal, ha például kiderítjük, hogy Mary Calkins magas pontszámot ért el a lelkiismeretesség skálán, de alacsony a barátságosságon? Az ilyesfajta eredmények ugyan megerősíthetik a megfigyeléseinket egy személyről, de a címkézés miatt fontos részletek maradhatnak ki, melyek pedig részei a személyiségünk mélyebben húzóódó textúrájának.

Hogy valami jót is mondjunk, a vonáselméletek valamennyire képessé tesznek minket arra, hogy megjósoljuk valakinek a viselkedését egy konkrét helyzetben, mondjuk egy munkahelyi szituációban. Könnyebben meg lehet így találni egy adott állásra alkalmas személyt, vagy kiszűrni, ki nem illik oda. Ugyancsak jól jönne egy ilyen teszt, ha azt szeretnénk tudni, melyik professzor nyitottabb a határidők kitolásának ötlete iránt, vagy hogy melyik barátunkra számíthatunk. A nagy ötöst alkotó vonások tényleg képesek megbízható előrejelzéseket adni valóban fontos dolgok terén, mint például az egészségünk, a tanulmányi és a kapcsolati sikereink – és az előrejelzéseik pontossága számos, az orvosi diagnosztikában használatos tesztéhez hasonló (Robins, 2005).

\* A pszichológiai (és minden tudományos) tesztek, vizsgálatok azon mutatója, hogy mennyire konzisztens eredményt adnak.

\*\* A pszichológiai (és általában a tudományos) tesztek, vizsgálatok azon mutatója, hogy mennyire pontosan azt méri, amire használják őket.

A vonáselméleteknek vitathatatlanul van egy nagy korlátjuk: *felruházzák* a viselkedést egy címkével, de *nem magyarázzák* meg. Egy laza ember viselkedését például tulajdoníthatjuk a barátságosságnak vagy egy társaságkedvelőét az extrovertáltságnak anélkül, hogy értenénk, honnan ered ez a tulajdonsága. Röviden tehát, a vonáselméletek azonosítanak ugyan gyakori vonásokat, de nem sokat árulnak el ezek eredetéről vagy arról, hogy miként hatnak egymásra az egyes vonások (McAdams, 1992; Pervin, 1985). Végül pedig az is gond a vonáselméletekkel, hogy önbeteljesítő jóslatként működhetnek. Ha konkrét vonásokat jelölő címkékkel látjuk el az embereket, befolyásolhatja őket mindaz, amit ezek a címkék állítanak róluk, ami megnehezíti nekik egy problémás viselkedés megváltoztatását. Ha egy gyereket például elkönyvelnek „félénknek”, annak utána nemcsak a vonás, de a címke ellen is küzdenie kell.

## A személyiség időbelisége

Az élet tele van döntésekkel: kis döntések és nagyok, jelentősek és hétköznapiak követik egymást. Maradjunk otthon tanulni, vagy ugorjunk el abba a buliba? Menjünk autóval, és ne igyunk, vagy majd legfeljebb hazataxizunk? Szombat este játszunk az új videójátékkal, vagy írjuk meg végre a beadandót? Bizonyos értelemben a személyiségünket mindazon cselekedeteink összessége alkotja, melyeket a döntéseink folyamánként hajtunk végre. De melyek a döntéseinket befolyásoló fő tényezők?

**Hogyan hat az „időzónánk” a döntéseinkre?** Alapvetően három különböző módja van annak, ahogyan az emberek döntést hoznak. Ezek mindegyike a három „időzóna” valamelyikébe esik.

1. Egyesekre a pillanatnyi helyzet gyakorolja a legnagyobb hatást: az érzékszervi (szaglás, ízlelés, látás, érzés), a biológiai (arousalszint, éhség, fáradtság) és a szociális ingerek (mások mit tesznek, mondanak, milyen modellek vannak előttük). Az ilyen ember a döntéseit elsősorban ezekre a bejövő jelekre, a jelenre fókuszálva hozza meg, így nevezhetjük őt **jelenorientált**nak.
2. Mások egy ugyanilyen döntési helyzet során visszatekintenek a múltba, egy hasonló helyzet után kutatva, és az akkori döntésük következményeinek emlékeire támaszkodva hozzák meg a mostanit. Mivel a legtöbb döntésük során ezt a mintát követik, nevezhetjük őket **múltorientált**nak.
3. Az emberek egy harmadik csoportja egy olyan döntési folyamatot alkalmaz, ami nem csupán a múltat vagy a jelent veszi tekintetbe, inkább a döntésük jövőbeni következményeit térképezi fel. Gyors költség-haszon elemzést végeznek, majd a nagyobb haszonnal kecsegtető döntés mellett teszik le a voksukat. Ők a **jövőorientáltak**.

Az időnek ezek a szubjektív felfogásai igen nagy következményekkel járnak az értékeinkre, az ítéleteinkre, a döntéseinkre és a viselkedésünkre. Ráadásul teljesen tudatlatlanul működnek, mert ezeket az időbeli torzításokat gyermekkorunktól, számos tapasztalaton keresztül szívjuk magunkba: ilyenek a kulturális és társas modelljeink, az oktatás, a társadalmi osztályunk, a vallás, a család és a nemzet stabilitása, illetve



a hazánk földrajzi szélessége. Például a jövőorientált emberek nagy része több iskolát végzett, fejlett országban nőtt fel, protestáns gyökerekkel és szilárd családi háttérrel rendelkezik, és nem az Egyenlítő közelében él (ahol csak egy évszak van, ott az emberek inkább hajlamosak a jelenben élni).

**Az időzónánk megtalálása: a Zimbardo-féle időperspektíva-kérdőív** A fenti elképzeléseket sikerült egy 56 állítást tartalmazó kérdőív formájába önteni, amit egyetemisták töltöttek ki, egy ötfokozatú skálán jelölve, hogy az adott állítás mennyire illik rájuk. Az eredményként kapott öt időfaktor egy igen megbízható és magas prediktív értékkel rendelkező skálát eredményezett. Ez a Zimbardo-féle időperspektíva-kérdőív, röviden ZTPI (Zimbardo Time Perspective Inventory; Boyd & Zimbardo, 2008; Zimbardo & Boyd, 1999).

Az alábbi öt időperspektíva-típust különböztetjük meg, illetve ezek mindegyikére vonatkozóan mutatunk egy-egy jellemző állítást:

1. *Jövő:* „Fontosabb a holnap határidő és a szükséges munkák elvégzése, mint hogy ma este játsszak.”
2. *Jelenhedonista:* „Egy jó kis összejövetel a barátokkal az élet egyik legfontosabb élvezete.”
3. *Jelenfatalista:* „Semmi értelme a jövő miatt aggódni, hiszen úgysincs semmi ráhatásom.”
4. *Múltpozitív:* „Jobb szeretem a rendszeresen ismétlődő családi rituálékat.”
5. *Múltnegatív:* „A jó dolgok kimaradtak az életemből.”

Amikor az egyes faktorokat korreláltattuk több személyiségtesztre adott válaszokkal, illetve több mint 200 egyetemista saját tulajdonságairól szóló személyes beszámolóival, a következő legfontosabb korrelációkra derült fény (10.3. táblázat). (A korrelációk értékelésénél vegyük figyelembe, hogy a legtöbb olyan eredmény, ami bármely személyiségvonást mérő eszköznek más standard módszerekkel való korrelációját mutatja, általában a 0,2–0,3 érték között mozog a 0–1 terjedelmű skálán.)

**Mit jelent mindez a tudás a számunkra?** Ha tudjuk, milyen erős a kapcsolat a fenti tényezők között, a tudást felhasználhatjuk arra, hogy képbe kerüljünk a ránk jelenleg jellemző időperspektívát illetően. Ha valakire például erőteljesen a jelen-fatalista vagy a múlt-negatív hozzáállás a jellemző, az annak kockázatát vetíti előre, hogy e két időorientációra jellemző negatív tapasztalatok és vonások válhatnak hangsúlyossá. Vagy egyértelmű például, hogy a tanulmányi és a munkahelyi sikerekhez elengedhetetlen egy jó adag jövőorientáltság, de ez nem lehet olyan fokú, hogy az ember munkamániássá váljon, aki elhanyagolja a családját, a barátait, sosem lazít, és nem alszik eleget. A *mértékletes* jelenhedonizmus nagyon fontos ahhoz, hogy képesek legyünk megjutalmazni magunkat egy jól elvégzett feladat után, de túlzott mértékűvé válása esetén egy impulzív és függőségekre hajlamos személyiség bontakozhat ki, aki csak az élvezeteket keresi az ételben, a játékban, a drogokban, a szexben vagy a videójátékokban.

## 10.3. TÁBLÁZAT Az öt időperspektíva és a személyiségskálák közötti korrelációk

Időperspektíva	Magas értéket mutat az alábbi vonások tekintetében	Alacsony értéket mutat az alábbi vonások tekintetében (negatív) korreláció
Jövő	Lelkiismeretesség ( $r = .7$ ) Az állandóság preferálása ( $r = .6$ )	Izgalomkeresés ( $r = -.4$ )
Jelenhedonista	Újdonságkeresés ( $r = .7$ ) Izgalomkeresés ( $r = .7$ )	Önuralom ( $r = -.75$ ) Az állandóság iránti igény ( $r = -.5$ )
Jelenfatalista	Agresszió ( $r = .5$ ) Szorongás ( $r = .5$ ) Depresszió ( $r = .45$ )	Aggodalom a jövőbeli következmények miatt ( $r = -.7$ ) Önuralom ( $r = -.4$ )
Múltpozitív	Boldogság ( $r = .4$ ) Önbecsülés ( $r = .3$ )	Pillanatnyi szorongás ( $r = -.3$ )
Múltnegatív	Szorongás ( $r = .75$ ) Depresszió ( $r = .7$ ) Agresszió ( $r = .6$ )	Önbecsülés ( $r = -.6$ ) Érzelmi stabilitás ( $r = -.6$ )

Szintén fontos kitérnünk a jövőorientáltság és a lelkiismeretesség között fennálló erőteljes összefüggésre. Hogy miért? Mert a lelkiismeretesség az egyetlen olyan személyiségvonás, ami közvetlen összefüggést mutat a halálozással: a lelkiismeretes emberek átlagosan legalább két évvel tovább élnek, mint kevésbé lelkiismeretes barátaik és családtagjaik! Erre az erős alapokon álló eredményre jutott egy több mint 9000, hat különböző nemzetből kikerült alany bevonásával végzett húsz független vizsgálatot elemző metaanalízis (Kern & Friedman, 2008).

A lelkiismeretesség és a jövőorientáltság közötti kapcsolat nem csoda, hanem teljesen nyilvánvaló, ha tudjuk, hogy azok a diákok, akiknél magas a jövőfaktor, rendszeresen járnak orvosi szűrésekre és fogorvosi ellenőrzésre, egészségesebben táplálkoznak, bekötik a biztonsági övet, kevesebb alkoholt fogyasztanak, ritkábban dohányoznak, és alapvetően kerülik a kockázatos viselkedést. És milyen – nem túl meglepő – eredménnyel jár mindez? Tovább élnek, mint azok, akik nem így cselekszenek.

**Személyiségvonásnak tekinthető-e az időperspektíva?** Az eddigieken kívül milyen egyéb információra lehet még szükségünk e kérdés megválaszolásához? Mi lenne az eredménye annak, ha például összevetnénk az öt időperspektíva-dimenziót a NEO-PI-R személyiségtesztben mért Big Five faktorokkal (Costa & McCrae, 1992a)? Egy viszonylag friss, litván disszertációban közölt vizsgálatban az elvárásainkat megerősítő eredményeket kaptak (Kairys, 2010).

A vizsgálatba több mint 700 embert vontak be mindkét nemből, három korcsoportba sorolva őket: fiatalok (18–22 év), középkorúak (30–50 év) és idősebbek (60 évesek és a felett). Az eredmények így általánosíthatók egy európai nemzet életkor és nem szerinti nagy populációira. Kiderült, hogy az időperspektívák és az ötfaktoros modell személyiségvonásai nagymértékben korrelálnak. Mi több: „az időperspektíva is egy személyiségvonás lehet” (Kairys, 2010, 27, 28. o.).

Hogy konkrétan milyen kapcsolatokra bukkantak a kutatók az időperspektívák és az öt nagy személyiségvonás között, kiderül a 10.4. táblázatból.



## 10.4. TÁBLÁZAT Az időperspektívák és az öt nagy személyiségvonás közötti kapcsolatok

Személyiségvonás	Kapcsolat	Időperspektíva
Lelkiismeretesség	Pozitív kapcsolat	Jövőorientált
Nyitottság az új élményekre és extroverzió	Pozitív kapcsolat	Jelenhedonista
Lelkiismeretesség	Fordított kapcsolat	Jelenhedonista
Érzelmi stabilitás	Pozitív kapcsolat	Jelenfatalista
Extroverzió és barátságosság	Erős kapcsolat	Múltpozitív
Érzelmi stabilitás	Pozitív kapcsolat	Múltnegatív
Extroverzió és lelkiismeretesség	Negatív kapcsolat	Múltnegatív

Fontos megjegyezni, hogy életkor vonatkozásában nem találtak különbségeket az időperspektívák és a személyiségvonások közötti kapcsolatokban, bár a hedonizmus az életkorral csökkent. Mindazonáltal az időperspektíva meglehetősen állandó marad a populációban az életkor előrehaladtával. Utánkövetéses vizsgálatukban és elemzésükben Kairys és Liniauskaite (2015) azt találták, hogy az egyes időperspektívák és adott Big Five személyiségvonások közötti kapcsolatok nagymértékben állandók.

Végül pedig, egyes kutatók azon a véleményen vannak, hogy az időperspektívák olyan kombinálása, ami kiegyensúlyozott időperspektíváról árulkodik, jobb prediktora lehet egy sor viselkedésnek, mint bármely más személyiségfelmérő eszköz. Az időperspektívák eme kiegyensúlyozott kombinációjában az erős múltpozitív, a mérsékelt jövőorientált, a mérsékelt jelenhedonista és az alacsony szintű jelenfatalista és múltnegatív faktor alkotná a profilt. Az időperspektívára akár az emberi személyiség egy központi folyamataként is tekinthetünk, ha a további kutatások megerősítik prediktív erejét egyes időzónák és egy sor viselkedés közötti kapcsolat feltárásával (Muro et al., 2014; Usart & Romero, 2014; Zhang & Howell, 2014).

Érdekes mindenkinek eltűnődnie azon, hogy milyen is az ő időperspektívája, és milyen hatással lehet a viselkedésünkre ez a mélyen bennünk rejtőző, de előttünk is rejtve maradó tényező. Most azonban, hogy már tudunk róla, ideje munkába állítanunk annak érdekében, hogy optimálisabb időperspektívára tegyünk szert, aminek révén képessé válunk az élet hozta helyzetek függvényében rugalmasabban váltani az időzónák között. Ellenkező esetben megmaradunk az idő öntudatlan rabszolgáinak, bezárva egy mókuserékbe a jövő érdekében, vagy leragadva a tétlen, lusta jelen időben. A mi tanácsunk az, hogy éljünk a mának – de csak miután sikerrel letudtuk a vizsgákat.

## [PSZICHOÜGYEK]

### Pozitív hozzáállás – a személyiség és a jóllét magja

A legkülönbözőbb területeken tevékenykedő tudósok évszázadokon keresztül kutatják az emberi személyiség komplexitását megnyitó kulcsot – előálltak testnedvekkel, temperamentumokkal, vonásokkal, típusokkal és profilokkal, illetve az ezek megállapítását, mérését célzó eszközökkel. Egy olasz kutatócsoport nemrégiben megtalálta

a „bölcsek kövét”: a személyiség lényegét a *pozitivitás* fogalmán keresztül ragadták meg, ami szerintük nélkülözhetetlen az optimális működéshez és a jólléthez (Caprara & Alessandri, 2014). De mit értünk pozitivitáson? Vizsgáljuk meg közelebbről ezt az izgalmas új fogalmat, ami úgy fest, igen közeli kapcsolatban áll a szubjektív jóllétet meghatározó számos elemmel, és ami részben örökletes lehet.

A pozitivitás megfogalmazható úgy, hogy az egyén pozitív módon viszonyul önmagához, az életéhez és a jövőjéhez. Az összes alapvető személyiségvonás közül ez az élettapasztalatokkal szembeni pozitív viszonyulásra való hajlam predisponálja az embereket arra, hogy értékesnek találják a saját és a mások életét. Ez még az emberi gyarlóság és esendőség dacára is megmarad, ennél fogva felvértez minket arra, hogy az autonómián, a kompetencián és a társas kapcsolatokon keresztül törekedjünk az önmegvalósításra. A pozitivitás alapvető vonása vezet el oda, hogy az élettapasztalatok mindegyikét pozitívan értékeljük, hogy szükségesnek érezzük a fejlődést, a növekedést, a megküzdést a nehézségekkel és a veszteségekkel, hogy folytassuk az életet az öregedés és a halálunk elkerülhetetlenségének tudatában is.

Gyarapodó számú vizsgálat – köztük ikervizsgálatok és interkulturális kutatások – mutat arra, hogy a pozitivitás érzelmi és kognitív komponensekkel egyaránt rendelkező, központi vonásunk (Caprara et al., 2012; Fagnani et al., 2014). Mint ilyen, az élethez és a tapasztalásokhoz való olyan hozzáállásnak ágyaz meg, ami erőteljesen meghatározza az egyén viszonyát önmagával és a külvilággal. Immunológiai kutatások és agyi képalkotó felvételek eredményei is alátámasztják azt a hipotézist, hogy ez a diszpozíció alapvető komponense pszichés adottságainknak (Alessandri et al., 2015). Számos újabb vizsgálat is arra mutat, hogy a pozitivitás számos területen érezteti hatását az optimális pszichés működésben, elősegíti a támogató kapcsolatokat, javítja a teljesítményt a munka frontján, és számos súlyos betegség szövődményét képes enyhíteni (Caprara & Alessandri, 2014; Livi et al., 2015). A pozitivitás tehát úgy ragadható meg, mint valamiféle életösztön, mivel óriási hajtóerőt jelent az életminőség javításához.

## Minden világos?

1. Jerome Kagan szerint a különböző temperamentumok biológiai alapjául az szolgál, hogy az egyes emberekben eltérő az egyes \_\_\_\_\_ aránya.
2. Az egyik barátunk folyton nyugtalannak és szorongónak tűnik, még olyankor is, amikor a körülmények ezt nem indokolnák. Az öt fő személyiségvonás közül melyek ragadnák meg legjobban ezt a vonását?
3. Az MMPI-2 teszt nem a hagyományos személyiségvonásokat vizsgálja, hanem tíz klinikai skála mentén méri fel a különböző súlyos \_\_\_\_\_ ra való hajlamot.
4. Az, hogy a Big Five személyiségteszt csak korlátozottan használható nem nyugati kultúrákban, az részben lehet a \_\_\_\_\_ következménye.
5. Egy *vonáselmélet* alkalmazásakor az embereket \_\_\_\_\_ mérjük fel, míg a típuselméletek alkalmazásakor \_\_\_\_\_.
  - a. klinikailag/kísérletesen
  - b. a viselkedésük alapján/a mentális folyamataik alapján
  - c. a pozitív tulajdonságaik alapján/a negatív tulajdonságaik alapján
  - d. dimenziók mentén/kategóriák mentén
6. A temperamentum-, vonás- és típuselméletek az emberek közötti különbségeket a(z) \_\_\_\_\_, nem pedig a(z) \_\_\_\_\_ fogalmaival írják le.
  - a. személyiségjellemzők/személyiségfolyamatok
  - b. mentális zavarok/mentális egészség
  - c. örökletesség/környezeti hatások
  - d. tudatos folyamatok/tudatalan folyamatok

**Helyes válaszok:** 1. neurotranszmitterek 2. Erzelmi stabilitás (neuroticitás) 3. mentális problémák 4. társas-dalmi szerepek és a családi szerkezet 5. d 6. a



### 10.3. KULCSKÉRDÉS

Hogyan formálják a személyiségünket a mentális *folyamatok*?

A fejezet hátralévő részében Mary Calkins esettanulmánya segítségével szemléltetjük a különböző elméletek személyiségfejlődési felfogását. Ahhoz, hogy megismerhessük a Calkins személyiségvonásai mögött működő pszichés erőket, meg kell vizsgálnunk az ember személyiségét aktívan formáló mentális *folyamatokat* leíró elméleteket. Más szóval, be kell tekintenünk a statikus vonások, típusok és temperamentumok címkei mögé, és megpróbálni felderíteni, *hogyan* fejlődik a személyiség. Négy folyamatelméletet fogunk megismerni: a pszichodinamikus, a humanisztikus, az egzisztencialista és a szociokognitív elméletet. Hogy mi ezekben a közös? Az, ami a központi fogalmunkban is olvasható:

#### 10.3. Központi fogalom

Bár az egyes folyamatelméletek eltérő erőket tételeznek fel a személyiség fejlődése mögött, mégis mindre jellemző, hogy a mentális folyamatok és a társas interakciók közös eredményének tartják a személyiséget.

Bár az alábbi négy nézőpont részben közös talajon áll, mindegyik máshová helyezi a hangsúlyt a személyiségfejlődést befolyásoló tényezőket illetően.

1. A **pszichodinamikus elméletek** a tudattalan motivációkra és a múltbéli, elsősorban a kora gyermekkori élmények mentális egészségünkre gyakorolt hatására fókuszálnak.
2. A **humanisztikus elméletek** a tudatosságot és a jelent, a szubjektív valóságot hangsúlyozzák: mit hiszünk fontosnak a jelenben; a velünk született törekvésünket arra, hogy a lehető legjobb énünket kifejllesszük, és hogy miként gondolunk magunkra mások viszonylatában.
3. Az **egzisztencialista elméletek** a jelent igyekeznek egy idealizált jövőhöz kapcsolni oly módon, hogy az egyén folyvást a léte értelmét kutatja, célt és jelentőséget igyekszik adni az életének.
4. A **szociokognitív elméletek** a tanulás, a percepció és a társas interakciók egymással elegyedő, a viselkedésre tett összetett – jó vagy rossz – hatásaira fókuszálnak.

#### A pszichodinamikus elméletek: a motiváció és a mentális zavarok hangsúlyozása

A pszichodinamikus megközelítés az 1880-as évek végére vezethető vissza, az akoriban *hisztéria* néven, ma *konverziós zavarként* ismert jelenséghez kapcsolódóan. Az ettől az állapottól szenvedő pácienseknél számos testi tünet jelentkezett, például izomgyengeség, érzéskiesés, akár bénulás a test különböző pontjain, de mindennek

semmiféle nyilvánvaló testi okát – például idegi károsodást – nem találták. A hisztéria pszichés eredetére végül akkor derült fény, amikor a francia orvos, Jean Charcot demonstrálta a hisztériás tünetek megszűnését hipnotizált pácienseken.

**Freud és a pszichoanalízis** Charcot eredményei eljutottak a fiatal és tudásszomjas orvos, Sigmund Freud fülébe is, aki Párizsba utazott, hogy közelebbről is megfigyelhesse Charcot híres hipnotikus demonstrációit. A látottaktól inspirálódva Freud ezt követően visszatért Bécsbe, és maga is hipnózissal kezdte gyógyítani a betegeit. Csalódására azonban azt kellett megállapítania, hogy számos betegét nem képes olyan mély hipnotikus állapotba vinni, hogy megismételhesse Charcot eredményeit. Ő még nem tudta ugyanis, hogy az egyes emberek igencsak eltérő mértékben hipnotizálhatók. Ráadásul, még akiknél sikerült is hipnózissal elérni a tünetek megszűnését, azoknál is csak addig tartott ez az öröndetes eredmény, amíg a hipnotizált állapot. A csalódott Freud végül úgy döntött, más módszert keres a titokzatos betegség felderítéséhez és kezeléséhez. Ennek lett az eredménye az első részletesen kidolgozott személyiségelmélet – **ami mind a mai napig az összes többi ilyen elmélet viszonyítási alapjaként szolgál.**

Ez a Freud által megalkotott elmélet volt a **pszichoanalízis\*** vagy **pszichoanalitikus elmélet\*\***. Technikailag a pszichoanalitikus elmélet a megfelelő kifejezés Freud személyiséget és mentális zavarokat magyarázó elméletére, míg a pszichoanalízis fogalma a mentális zavarok kezelését célzó rendszerre vonatkozik. A gyakorlatban azonban mindig is nehéz volt elválasztani egymástól Freud elméletét a terápiás eljárástól, ezért a *pszichoanalízis* kifejezést gyakorta mindkettőre alkalmazzák (Carver & Scheier, 2008).

Freud elméletének megismerése során bizonyára lesznek részek, melyekkel az olvasó egyetért, másokkal nem vagy kevésbé. Mindenkinek azt javasoljuk, használja bátran a kritikus gondolkodás módszereit, kérdéseit, ugyanakkor ne feledjük, hogy Freud több mint száz évvel ezelőtt alkotta meg az elméletét, és ő az emberi személyiség első nagy magyarázója. Az övé valóban a leggrandiózusabb elmélet, amit a személyiségről, az emberi fejlődésről és a mentális zavarokról alkottak.

**A freudi tudattalan** A személyiség középpontjába Freud a *tudattalant* (lásd II. kötet 8. fejezet) helyezte, amit ő a tudat mélyben forrongó üstjének látott, amiben a személyiség hajtóerejét képező nagy erejű impulzusok, ösztönök, motívumok és konfliktusok főttek és kavargtak. Normálisan nem vagyunk tudatában ennek a rejtett lelki tartománynak, vélte Freud, mert ami itt rejtőzik, annyira fenyegető és szorongáskeltő számunkra, hogy a tudatos elme nem akar tudni a létezéséről sem, még a legegészségesebb pszichéjű ember esetében sem. Csak a pszichoanalízis speciális módszerével képes a terapeuta hozzáférni az itt lappangó tartalmakhoz, például olyan esetben, amikor egy gyerekkorában traumán átesett ember felnőttként is a tudattalanban tartja ezt az élményét. Ilyen traumatikus esemény lehet például a szexuális zaklatás, a bántalmazás, ha valaki kisgyerekként elveszett, természeti vagy egyéb katasztrófa részese volt. Időnként bepillantást nyerhetünk ezekbe az emlékeinkbe, amikor megpróbálnak a tudattalan börtönéből a felszínre törni, például álom, nyelvbottlás vagy olyan mentális zavar képében, mint

\* Sigmund Freud pszichoanalitikus elméletén nyugvó módszer a mentális zavarok kezelésére. Célja a tudattalan konfliktusok, késztetések és emlékek felszínre hozása. (A fogalom szélesebb értelemben egyaránt utal a terápiára és magára a pszichoanalitikus elméletre.)

\*\* Freud elmélete a személyiségről és a mentális zavarokról.



a depresszió vagy a fóbia. Legyünk mentálisan egészségesek vagy betegek, Freud úgy vélte, mindannyian úgy éljük a mindennapjainkat, hogy a viselkedésünket tudtunkon kívüli rejtett motívumok határozzák meg.

**Tudattalan késztetések és ösztönök** Freud úgy vélte, hogy a tudattalan elme számára a legalapvetőbb és legtitkosabb motívumaink, késztetéseink és vágyaink szolgálnak pszichés hajtóerőt – mintha egy mentális gőzgép működne bennünk. A pszichoanalitikus elmélet azt magyarázza meg, hogy ez a tudattalan mentális „gőz” miként alakul át, álcázott formát öltve, tudatos gondolatokká és viselkedéssé. A tudattalan szexuális késztetés (drive) például – ezt Freud *eros*nak nevezte el a szerelem görög istene után – kifejeződhet konkrét szexuális tevékenység formájában, vagy közvetett módon, viccelődés, munka, valamilyen kreatív elfoglaltság révén. (Mi talán sosem gondolunk úgy a táncra, a festészetre, a főzésre, a tanulásra vagy a testedzésre, mint szexuális cselekedetekre, de Freud nagyon is így tett!) Az erosz által termelt energiát Freud *libidónak*\* nevezte el, ami latinul vágyat jelent. A libidinális energia egyfajta primitív életerőként szolgált hajtóerőt a személyiségnek. De az erosz és annak libidinális energiája nem magyarázott meg minden jelenséget, amivel Freud szembe találta magát, például nem lehetett rá visszavezetni az emberi agressziót és pusztítást. Ugyancsak nem szolgált magyarázattal a veteránok tüneteire, akiket a háborúból való visszatérést követően is hallucinációk és rémálmok gyötörtek. Az ilyesfajta jelenségeket Freud egy másik késztetésre, a *tanatoszra* (görögül halál) vezette vissza. Úgy vélte, a tanatosz egy tudattalan „halálösztön”, ami az agresszív és pusztító, az emberek egymás és saját maguk ellen elkövetett cselekedetei (például dohányzás, szerencsejáték, veszélyes vezetés vagy droghasználat) mögött áll.

**A normális személyiség szerkezete** Freud a személyiséget olyan hármas egységként írta le, amelyet az ego, az id és a szuperego erői határoznak meg (10.5. ábra). Ezek hárman hozzák létre a tudatot, amin belül állandó háború dúl. Freud úgy vélte, az id szexuális és agresszív erői folytonos küzdelmet vívnak a szuperego morális erőivel. A gyakorlatiaságot képviselő ego pedig egyfajta moderátorként vesz részt kettejük konfliktusában.

Freud elméletében az **id\*\*** az a primitív, tudattalan birodalom, ahol a személyiségünk mindhárom részét mozgó alapvető motívumok, késztetések és ösztönös vágyak – köztük az erosz és a tanatosz – lakoznak. Az id, akár egy gyerek, folytonosan impulzusok alapján akar cselekedni, és azonnali kielégülésre vágyik – elsősorban szexuális, testi és érzelmi örömeket hajszol –, csak az itt és a most érdekli, nem gondol a következményekkel.

Vele ellentétben a **szuperego\*\*\*** (felettes én) a tudat atyai része, egyfajta virtuális szülő, ami a szülőktől, tanároktól, más tekintélyszemélyektől és a társadalomtól tanult értékeket és erkölcsi szabályokat a magáévá teszi. A szuperegót nagyjából tekinthetjük annak, amit lelkiismeretnek nevezünk. Ahogy a gyermek fokozatosan belsővé teszi a szülőktől és a többi felnőttől látott külső szabályokat, úgy fejlődik és terebélyesedik a szuperego. Az övé az a belső hang, ami megszűgja nekünk, mit szabad és mit nem

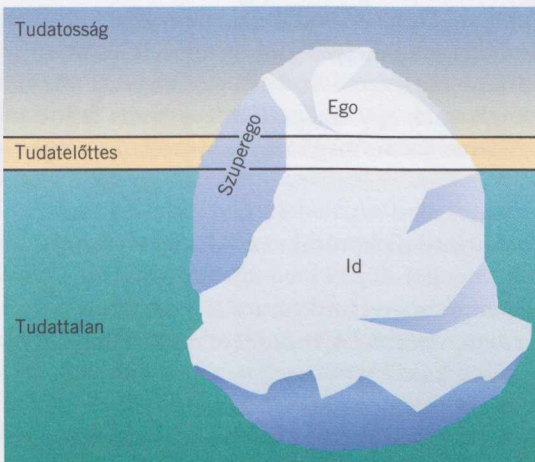
\* A freudi személyiségpszichológiában az egyén érzéki örömek megtapasztalására irányuló késztetéseit mozgó pszichés energia.

\*\* A személyiség primitív, tudattalan része, ami a legalapvetőbb késztetések és az elfojtott emlékek otthona.

\*\*\* A tudat értékeit, a szülőktől és a társadalomtól tanult erkölcsi normákat tároló része; lényegében a lelkiismeret.

szabad. A szuperegőn belül létezik az *énideál*, az egyén elképzelése arról az ideális személyről, akivé válnia kellene. Érthető módon a szuperego gyakorta kerül összetűzésbe a vágyakkal, mert az id mindig azonnal azt szeretné tenni, amihez kedve van, míg a szuperego ragaszkodik a helyes és erkölcsileg megalapozott cselekvéshez. A szuperego a lelkiismeretünk, az erkölcsi iránytűnk, így ha ezt követjük, növekszik az önbecsülésünk, és a társadalmunk becsületesebben képes működni.

A racionális és logika által vezérelt **ego\*** egyfajta közvetítőként lép fel az id és a szuperego küzdelmében. A jól funkcionáló ego képes elcsendesíteni az id önző vágyai és a szuperego erkölcsi célja közötti konfliktusokat oly módon, hogy olyan megoldásokat kínál, melyek mindkét félnek nyújtanak valamilyen mértékű kielégülést. Az egykori amerikai elnök, Jimmy Carter például – akit az illem szobrának tartottak – sokakat megbotránkoztatott a *Playboynak* adott egyik interjújával, amikor azt mondta: „Sok nőt kívánok meg. Lélekben számtalanszor elkövettem már a házasságtörés bűnét.” Freudi értelmezésben a „mentális házasságtörés” az ego megengedő, részbeni kielégülést nyújtó gesztusa az id felé anélkül, hogy át kellene lépni a szuperego által húzott morális határvonalat. A mi saját egónk is valószínűleg hasonló megoldásokkal él belső konfliktusaink esetén: amikor például az id egy meleg tavaszi napon inkább elbliccelné az előadásokat, hogy kifelé menjünk a parkba, míg a szuperego aggodalmaskodik a hiányzások miatt, milyen kompromisszummal állna elő az egónk? Szélsőséges körülmények esetén azonban előfordulhat, hogy a nyomás addig növekszik, amíg az ego már nem képes működőképes kompromisszumokat kitalálni a fokozódó konfliktusokra, és végül mentális zavarok lépnek fel.



### 10.5. ÁBRA Freud tudatmodellje

Egy híres hasonlatában Freud a tudatot egy jéghegyhez hasonlította, aminek csak egy kis része – a tudatos régió – van a vízfel-szín felett, a nagyja azonban a felszín alatt rejtőzik, mint ahogy a tudattalan hatalmas birodalma is kívül esik a tudatosságunk határain.

**Pszichés determinizmus** A pszichoanalízis szó szerint semmit sem bíz a véletlenre. A **pszichés determinizmus\*\*** elve szerint minden emberi viselkedést a mentális állapotunk határoz meg – tudattalan emlékek, vágyak és konfliktusok. Freud szótárából hiányzik a véletlen szó. Egyértelmű, hogy érzéseink beszivárognak a viselkedésünkbe, ez ellen

\* A személyiség tudatos, racionális része, ami az id és a szuperego között igyekszik békét és egyensúlyt teremteni.

\*\* Az a koncepció, ami szerint minden emberi viselkedés a belső, mentális állapot, a tudattalan emlékek, vágyak és konfliktusok által meghatározott.



nem tehetünk semmit. Így történik meg, hogy elkészünk egy utált óráról vagy egy kiállhatatlan emberrel való találkozóról, hogy elfelejtjük valakinek a születésnapját, vagy hogy véletlenül azt mondjuk: „De kár, hogy találkoztunk, ja, nem, de jó, hogy találkoztunk”, és így tovább.

Mindennek, amit az ember csinál, potenciálisan mély pszichés jelentése van a pszichoanalízist végző terapeuta számára. A terápia során az olyan mentális tünetek, mint a félelmek és a fóbák, tudattalan nehézségek, problémák jelei, melyeket fel kell tárni és dolgozni kell rajtuk.

Az analitikus a tudattalan működését éri tetten az ún. *freudi elszólásokban* is, tehát amikor „véletlenül” olyat mondunk vagy teszünk, ami tudattalan vágyakra vagy konfliktusokra utal. George W. Bush egykori amerikai elnök például híres volt a freudi elszólásairól. Amikor egyszer arról igyekezett beszélni, mennyire pezsdítők voltak számára a texasi Midlandben töltött gyermekévei, a pezsdítő szó helyett a részegítő jött a szájára, ami azért tekinthető freudi elszólásnak, mert Bushnak akkoriban köztudottan komoly alkoholproblémái voltak. De demokrata politikustól is tudunk példát citálni: Ted Kennedy egyszer leghelyesebb helyett „legmellesebbet” mondott, amit még feltűnőbbé tett, hogy még jól bele is markolt a levegőbe közben! (Gyorsan hozzátesszük mindenki védelmében, aki freudi elszólást követ el, hogy napjainkban a kognitív pszichológusok már úgy vélik, hogy a legtöbb nyelvbtlás nem a tudattalan szándékaink, vágyaink megnyilvánulása, hanem az agyunk beszédért felelős mechanizmusainak kavarodására vezethető vissza. Másfelől azonban egyes kutatók kimutatták, hogy nagyon feszült helyzetekben időnként valóban a legmélyebb gondolataink törnek belőlünk elő.)

**A korai tapasztalatok hatása a személyiségfejlődésre** Ahogy Freud beszélgetni kezdett a pácienseivel azok múltjáról, kezdett rájönni, hogy a személyiség egy gyermek- és felnőttkoron átívelő fejlődési mintázatot követ. Azzal az elképzeléssel állt elő, hogy az ébredő szexuális és agresszív késztetések révén a gyermek egy sor **pszichoszexuális fejlődési szakaszon\*** megy keresztül. Az egyes stádiumok során meghatározott testtájak ingerlése párosul erotikus örömmérettel.

1. Az *orális szakasz* során az örömmérett a szájhoz kötődik: szopás, sírás, bukás.
2. Az *anális szakaszban* a test ürítéssel kapcsolatos funkcióit ellátó régiókhoz párosul az örömmérett. (Ez megmagyarázza, miért lelik örömeiket a kicsi gyerekek az olyan szavak mondogatásában, mint „kaki”).
3. A *fallikus szakasz* örömei, például a maszturbáció, az „éretlen” szexualitásra vezethetők vissza.
4. Végül pedig, némi szunnyadás és latencia után következik a *genitális szakasz*, ahol az örömmérett a nemi szervekhez kötődik. Ez már a felnőtt, érett személyiségre jellemző, ami a korábbi szakaszok konfliktusait megoldó szerencséseknél mentális jólléttel párosul.

\* Egymást követő, ösztönös fejlődési fázisok, melyek mindegyikében különböző testtájak ingerléséhez köthető az elsődleges örömmérett.

Felmerülhet a kérdés, hogy miért állt elő Freud egy ilyen bizarrnak tűnő elmélettel a gyermeki fejlődésről. Az elmélete segítségével megválaszolni igyekezett kérdések között volt a nemi identitás és a nemi szerepek problematikája is. Mi lehet annak az oka, tette fel magának Freud a kérdést, hogy a fiúknál általában maszkulin identitás fejlődik ki, noha a legtöbb fiút elsődlegesen az anyja neveli? Miért vonzódnak a férfivá és nővé serdült fiúk és lányok leggyakrabban az ellenkező nemhez? És egyesek miért *nem* követik ezt a mintázatot?



A fallikus szakaszban, vélte Freud, a gyermek úgy oldhatja fel a konfliktusokat és a szorongást, ha jobban azonosul az azonos nemű szülővel.

**A pszichoszexuális fejlődés mintázatai** Sokak szerint Freud fenti kérdésekre adott válaszai félremagyarázások, olyan fikciók, melyek előzetes elképzeléseinek alátámasztására szolgáltak. Freud pszichodinamikus perspektívája nem vette figyelembe sem a szocializáció során a fiú- és a lánygyermeket érő különböző külső hatásokat, sem a genetikai programozottság lehetőségét is, amiről persze Freud idejében még szinte semmit sem tudtak.

Ami a fiúkat illeti, Freud az **Ödipusz-komplexussal**\* állt elő magyarázatként. Ez egy tudattalan konfliktus, ami abból ered, hogy a kisfiúk erotikus vonzalmat táplálnak az anyjuk iránt. (Biztos sokan hallottak már olyat, hogy egy kisfiú azt mondja, az édesanyját szeretné feleségül venni, ha felnő.) Ahogy egy fiú végighalad a pszichoszexuális fejlődés szakaszain, az ödipális konfliktus feloldásához a szexuális vágyait áthelyezi az anyjáról a korabeli lányokra. Ugyanekkor *azonosul* az apjával, idegen szóval **identifikáción**\*\* megy keresztül. A lányoknál ez a folyamat úgy néz ki Freud szerint, hogy a kislányok az apjukhoz vonzódnak, és az anyjukkal rivalizálnak az apa figyelméért. Ez a tudattalan konfliktus az **Elektra-komplexus**\*\*\*, ami szintén egy görög mitológiai alakról kapta a nevét.

A legtöbb modern pszichológus nem fogadja el Freud fenti tételeit, mert nem támasztják őket alá tudományos bizonyítékok. Három dolgot fontos megjegyezni azonban: az első, hogy még mindig nem értjük teljesen, hogyan is működik a szexuális vonzalom. Az alternatív nemi identitások és a transznemű életstílus iránti egyre növekvő nyitottság több kutatásnak enged teret az ember szexuális természetének eme fontos aspektusát illetően. Másodszor, a pszichoszexuális fejlődésről alkotott freudi fogalmak – tűnjenek bármily furcsának is – továbbra is nagy hatással vannak a pszichológián kívüli világra, különösképpen az irodalomra, de például napjaink francia pszichológiájára is. Végül pedig, bár Freud talán tévedett a pszichoszexuális fejlődés részleteit illetően, abban igaza lehetett, hogy a gyerekek *fejlődési szakaszokon* mennek keresztül (Bower, 1998b), ami számos fejlődépszichológus érdeklődésének is a középpontjában áll.

\* Freud szerint nagyjából részt tudattalan folyamat, aminek során a fiúgyermek az anyja iránt érzett erotikus vonzalmat áthelyezi a vele egykorú lányokra, ezzel egy időben pedig az apjával azonosul.

\*\* Azonosulás; az a mentális folyamat, amikor az egyén megpróbál olyanná válni, mint egy másik ember, különösen mint az azonos nemű szülő.

\*\*\* Jung által továbbfejlesztett fogalom, a fiúknál megfigyelhető Ödipusz-komplexus „női változata”; a lányok pszichoszexuális fejlődésük során versengenek az anyjukkal az apa figyelméért, amely helyzet a pszichoanalitikus elmélet szerint akkor oldódik meg, amikor a lány azonosul az azonos nemű felnőttel.



**Énvédő mechanizmusok** Az id impulzusai és a szuperego moralitása között feszülő konfliktusok kezeléséhez Freud szerint az ego gyakorta folyamodik elhárító vagy **énvédő mechanizmusokhoz**\*. Ezek mind a *tudatelőttés szintjén* működnek, azaz épp csak a tudatosság felszíne alatt, így csökkentendő a belső konfliktus okozta szorongást. Az id felől érkező enyhe nyomás hatására egyszerű énvédő mechanizmusok lépnek működésbe, mint amilyen például a *fantáziálás* (erre láthattunk példát Carter elnöknel) vagy a *racionalizálás*. Ha azonban a tudattalan vágyak túl intenzívvé válnak, az ego úgy igyekszik mérsékelni a szorongást, hogy a tudattalan legmélyére száműzve szépen elszigeteli a szélsőséges vágyakat vagy a fenyegető emlékeket. Freud ezt az **elfojtásnak**\*\* nevezett jelenséget tekintette az összes énvédelmi mechanizmus központjának, mert számos egyéb, a valódi érzéseink elleplezésére szolgáló eltorzított viselkedés vagy percepció hátterében ez áll. Az elfojtás diszfunkcionális szexuális kapcsolatokhoz vezethet, valamint az olyan személyekhez fűződő kapcsolatok kudarcához, akik szimbolikusan hasonlóak egy elfojtott ideálhoz vagy egy rettegett személyhez.

Az elfojtás az érzésekhez és az emlékekhez való hozzáférést egyaránt gátolhatja. Egy gyerek elnyomhatja az apja iránt érzett erős haragját, amely, ha felszínre kerülne, akár súlyos büntetést vonhatna maga után. Hasonlóképpen nyomják el a fiúk az anyjuk iránt érzett ödipális érzéseiket. Az elfojtott érzés vagy vágy többé nem hat tudatos szinten, de nem szűnik meg létezni, figyelmeztet Freud. Az elfojtott érzések, vágyak és emlékek tudattalanul továbbra is megnyilvánulnak, bár kevésbé direkt módon, akár palástolva, például az álmokban, a fantáziákban, vagy mentális zavarok tüneteiben.

Az emberi viselkedés mindig éles szemű megfigyelőjeként Freud a fantáziálás, a racionalizálás és az elfojtás mellett számos további énvédő mechanizmust is leírt. A legfontosabb ilyen mechanizmusok:

- **Tagadás:** „Nekem nincs is problémám.” Ez az énvédő mechanizmus úgy teszi lehetővé a nehéz helyzetek elkerülését, hogy egyszerűen letagadja azok létezését. Gyakorta megfigyelhető például alkoholproblémával, indulatkezelési nehézséggel küzdőknél, vagy a felelőtlenül viselkedőknél, például a védekezés nélkül szexelőknél.
- **Racionalizálás\*\*\*:** Az iskolai teljesítménye miatt aggódó diák dönthet úgy, hogy csal a vizsgán, és ezt racionalizálhatja azzal az indokkal, hogy „még soha korábban nem puskáztam, de most túlságosan beteg vagyok ahhoz, hogy rendesen készüljek”. Az ilyen védekezés során az emberek jellemzően elvileg elfogadhatatlannak érzett cselekedeteiket támasztják alá társadalmilag elfogadhatónak tartott indokokkal.
- **Reakcióképzés\*\*\*\*:** Azoknál figyelhető meg, akik épp a tudattalan vágyaikkal ellentétesen cselekszenek. Például akinek problémát okoz a vonzódása a saját neméhez,

\* Nagyszerű tudattalan mentális stratégiák a konfliktus vagy a szorongás enyhítésére.

\*\* Nem tudatos folyamat, aminek révén száműzzük a tudatosságból és az emlékek közül az elfogadhatatlan érzéseket és gondolatokat.

\*\*\* Énvédő mechanizmus; az egyén a viselkedését egy látszólag valós racionális érveléssel igazolja, így kísérelve meg elrejtetni a „valódi” (tudattalan) motívációt.

\*\*\*\* Énvédő mechanizmus; az egyén a „valódi” (tudattalan) motívumnak pont az ellenkezőjét cselekszi. Az ilyesfajta viselkedés gyakorta szélsőséges mértéket ölthet.

a leghangosabb ellenzője lehet az azonos neműek házasságának, vagy szinte erőltetetten igyekszik bebizonyítani az ellenkező nem iránti vonzalmát azzal, hogy egyszerre több személlyel randevúzik, kizárólag heteroszexuális partnerekkel persze. Folyamatosan igyekszik tehát bebizonyítani magának, hogy ezek a vágyai nem is léteznek, és ezzel kordában tudja tartani a szorongását. A reakcióképzés nem csak a szexualitás terén érhető tetten. Ha valaki hangsúlyozottan kedves a főnökéhez, akit valójában ki nem állhat, az lényegében feloldja a konfliktust az id (ami valószínűleg legszívesebben behúzna egyet a főnöknek) és a szuperego között (ami azt mondja, hogy másokat bántani nem szabad, ráadásul a főnöktől jön a fizetési csekk) azáltal, hogy igyekszik elhitetni magával, valójában kedveli a főnökét. Megjegyzendő, hogy ezt az énvédő mechanizmust az ember nagyon nehezen ismeri fel magában.

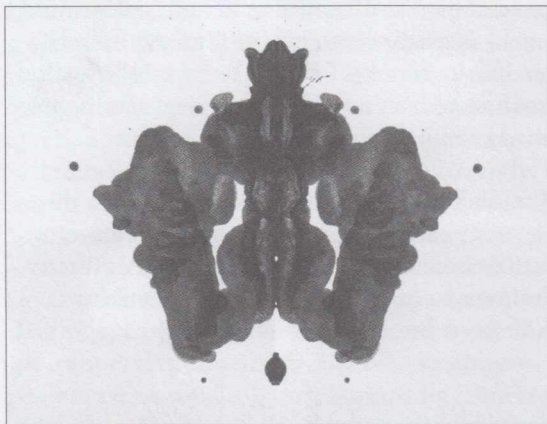
- **Behelyettesítés:** Ha a főnökünk lehord minket, mi pedig nem sokkal később a dühünket egy beosztottunkon vezetjük le, vagy falhoz vágunk valamit, a behelyettesítés énvédő mechanizmusát alkalmaztuk. A közlekedés során kialakuló agresszív helyzetek is jó példák a jelenségre. Általánosan fogalmazva, behelyettesítéskor a distressz valódi forrását egy kevesebb veszélyt hordozó személlyel vagy tárggyal helyettesítjük.
- **Regresszió:** Stressz hatására egyesek elrejtőznek, mások sírnak, hisztériás jelenetet rendeznek, akad, aki be is vize. Ezek a cselekvések mind a **regresszió\*** számlájára írhatók: ilyenkor visszatérünk egy korábbi fejlődési állapotba, és olyan éretlen, gyermeki viselkedést tanúsítunk, ami kicsi gyerekként a stresszel való megküzdés hatékony módja volt.
- **Szublímáció:** Amikor valaki a szexuális energiáit vagy az egyéb elfogadhatatlan impulzusait elfojtja, a felgyülemlett feszültségek levezetésének elfogadhatóbb módját keresheti: ilyen lehet valamely intenzív kreatív cselekvés, a sport, vagy a teljes vehemenciával végzett munka. A szexuálisan frusztrált vagy dühös ember lemehet például a konditerembe, elkezdhet írni egy újságba, vagy pincétől a padlásig kitararíthatja a házat, ily módon az energiáit egy lényegesen pozitívabb csatornába tereli át. Freud úgy vélte, a civilizáció nagy vívmányai közül sok köszönhető a szublímációnak.
- **Projekció vagy kivetítés:** Ha valaki nem képes teljes mértékben elfogadni néhány saját attitűdjét vagy értékét, vagy azonosulni velük, azokat kivetíti másokra, azaz másoknak tulajdonítja. Ilyen például, ha egy párkapcsolatban élő ember vonzalmat érez valaki más iránt, mégis a párját vádolja félrelépéssel. Vagy ha nem hajlandó beismerni magának, hogy a lelke mélyén előítéletei vannak valamilyen nemi, etnikai, akármilyen csoporttal szemben, ezért másokat vádol előítéletekkel. Általában azt mondhatjuk, hogy a **projekció\*\*** vagy a téves attribúció (tulajdonítás) során az emberek saját tudattalan vágyaikat és félelmeiket vetítik ki másokra, vagy akár tárgyakra.

\* Énvédő mechanizmus; az egyén valamely korábbi fejlődési (pszichoszexuális) állapotban jellemző viselkedést mutat.

\*\* Kivetítés; énvédő mechanizmus, a szorongást az egyén azzal igyekszik enyhíteni, hogy a negatív érzéseket, gondolatokat más embereknek tulajdonítja.



A legutolsó mechanizmus, a projekció vezetett el a **projektív tesztek\*** kifejlesztéséhez, melyeket széleskörűen alkalmaznak a klinikai pszichológiában a személyiség feltérképezéséhez és a mentális zavarok felméréséhez. Érdekes tenni egy kis kitérőt a projektív tesztek világába, melyeket a klinikai pszichológusok az emberi természet rejtett aspektusainak feltárására használnak. Vessünk egy pillantást a 10.6. ábrára!



10.6. ÁBRA A Rorschach-tesztben használt foltokhoz hasonló ábra

Mit látunk benne? Egy rovar fejét? Egy MRI-képet az agyról? Valami mást? A fentihez hasonló, sokféleképpen értelmezhető ábrákon alapulnak a projektív tesztek. Ezek segítségével a pszichodinamikus irányzatban mozgó klinikai pszichológusok képesek bepillantást nyerni egy egyén legbensőbb érzéseibe, motívumaiba, konfliktusaiba és vágyaiba. A tesztek működésének elvi alapjául az a feltételezés szolgál, hogy ha valamilyen problémánk van, a rejtett motívumainkat és konfliktusainkat kivetítjük, projektáljuk az ilyen képekbe, hasonlóképpen ahhoz, ahogyan az égen úszó felhőkbe is a fantáziáinkat illusztráló dolgokat látunk bele.

A leghíresebb projektív teszt a **Rorschach Tintafoltteszt\*\*** (röviden Rorschach-próba), amely szimmetrikus, a 10.6. ábrán látható képhez hasonló tintafoltokból áll. A páciensnek egyszerre egy képet mutatnak, és megkérlik, mondja el, mit lát a képen. Az összes kép megválaszolását követően a vizsgálatot végző személy pszichoanalitikai módszerekkel elemzi a válaszokat, mintázatokot keres bennük, tudattalan szexuális és agresszív impulzusok vagy elfojtott konfliktusok jeleit (Erdberg, 1990).

És hogy mennyire megbízhatóan működik a Rorschach-próba? Objektív vizsgálatok eredményei szerint a teszt kiábrándítóan nem konzisztens és pontatlan a személyiségbeli egyéni különbségek mérése terén (Lilienfeld et al., 2010). Kritikusai azt szokták felhozni a teszt ellen, hogy objektív módszerekkel nem demonstrálható fogalmakon, például tudattalan motivációkon alapul. Ezen kritikák ellenére számos pszichológus továbbra is a legjobb módszernek tartja a Rorschach-próbát, ami szerintük egy átfogóbb felmérés részeként egyedülálló bepillantást enged a személyiségbe (Hibbard, 2003).

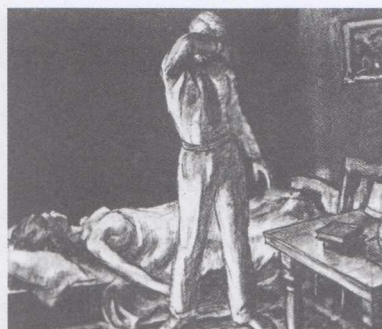
\* A személyiségfelmérő eszközök egy típusa (például Rorschach-próba és TAT), ami Freud egyik énvédő mechanizmusára, a projekcióra alapul.

\*\* Projektív teszt, aminek révén a válaszadó motivációi, tudattalan projekciói és személyiségstruktúrája térképezhető fel.

A Rorschach-próbával ellentétben a harvardi pszichológus, Henry Murray által kifejlesztett **Tematikus Appercepció Teszt\*** (TAT, Thematic Apperception Test) egy olyan projektív teszt, ami valamivel szilárdabb tudományos talajon áll, különösen a teljesítménymotiváció felmérését illetően. Ez a teszt szintén többértelmű ábrákból áll, a 10.7. ábrán láthatóakhoz hasonlókból. Az egyes ábrákról a válaszadónak rövid történetet kell kitalálnia: kik láthatók a képeken, mit csinálnak, mire gondolnak (jelenre fókuszálás), mi vezetett a képen látható jelenetig (múlt), és miként végződik majd a szituáció (jövő).

A TAT alapjául szolgáló projekciós hipotézis szerint a válaszadó először észleli a kép elemeit, majd azután megtölti a saját gondolatai, érzései, emlékei és szükségletei talaján kibontakozó személyes interpretációkkal és magyarázatokkal. A vizsgálatot végző személy ezt követően annak alapján értelmezi a válaszokat, hogy olyan pszichés témák után kutat a történetekben, mint az agresszió, a szexuális szükségletek, a teljesítménymotiváció és az emberek közötti kapcsolatok.

**Freud munkájának értékelése** Gondolhatunk bármit Freudról, azt mindenképpen el kell ismernünk, hogy ő fejlesztette ki az első és talán még mindig a legátfogóbb elméletet a személyiségről, a mentális zavarokról és a pszichoterápiáról. Tette mindezt egy olyan korban, amikor még szinte semmit sem tudtak a neurotranszmitterekről és a genetikáról, ahogy nem létezett hatékony terápia sem a mentális zavarok többségére, és senki sem hallott róla, hogy mi minden gyakorolhat hatást a nemi identitásra vagy szexuális fejlődésre. Freud írásai annyira metszően élesek, állításai annyira lenyűgözőek voltak, hogy azóta sem akadt senki, aki ekkora hatást tudott volna gyakorolni arra, ahogyan a személyiségről és a mentális zavarokról gondolkodunk. Neki köszönhetjük a tudattalant, a fejlődési szakaszok koncepcióját, az énvédő mechanizmusokat és azt az elképzelést, hogy a viselkedésünk – de még az álmaink is – rejtett jelentéssel rendelkeznek. Egy olyan korban, amikor még kiejteni is tilos volt a szex szót, Freud a szexualitást a személyiségfejlődés és az abnormális működés középpontjába



10.7. ÁBRA A Tematikus Appercepció Teszt

Szánjunk rá pár pillanatot, és nézzük meg alaposan ezt a három képet! Mind-egyikhez alkossunk egy rövid leírást, történetet.

\* Projektív teszt; az alanyunk többértelmű képekről kell történeteket kitalálnia.



helyezte. Manapság Freud, mint az emberi viselkedés valaha élt legélesebb szemű megfigyelője, megújult elismerésnek örvend még azok között a pszichológusok között is, akik a múltban elvetették az elméleteit (Solms, 2004). Freud újra és újra képes volt megismételni a bravúrt: kis dolgokban észrevenni a jelentős előzményeket vagy következményeket. Freudot nyugodtan nevezhetjük a tudat Sherlock Holmesának. Szinte mindenki egyetért abban, hogy az emberek tényleg átirányítják az agressziójukat, racionalizálják a viselkedésüket, és könnyebben felismerik az énvédő mechanizmusokat mások esetében, mint a sajátjukban.

**Miben tévedett Freud?** Mindazonáltal azt sem szabad elhallgatni, hogy Freud megítélése még mindig kettős (Azar, 1997; McCullough, 2001). Számos freudi fogalommal – ilyen például a libidó, az anális szakasz vagy az elfojtás – az a legnagyobb probléma, hogy megalkotójuk nem definiálta őket pontosan, azaz hiányzik a világos *operacionális meghatározásuk* (lásd I. kötet, 1. fejezet). Ennek a problémának az egyik legnyilvánvalóbb illusztrációja a gyermekkori szexuális abúzus emlékeinek „elfojtása” és előhívása körül kialakult ellentmondás. Ellenőrizhető, független bizonyíték hiányában – és sokszor ez a helyzet – hogyan tudná bárki is minden kétséget kizáróan megállapítani, hogy valóban elfojtott emlékről van-e szó, vagy egy jó szándékú pszichológus szuggesztiójáról, vagy egy valaha olvasott cikk emlékként történő beépüléséről? Az ilyen és hasonló problémák teszik annyira nehézé a pszichoanalitikus elmélet tudományos alapon álló értékelését.\*

Bár Freud sosem vesztegette arra az idejét, hogy mindenre kiterjedő tudományos alapot építsen a megfigyelései köré, a kritikusai túlzottan szigorúan ítélik meg őt ezért, véli Drew Westen (1998), Freud egyik legelszántabb védelmezője. Szerinte a kutatások Freud legfontosabb állításai közül sokat alátámasztottak utóbb, például az alábbiakat:

- A mentális működés jelentős része *valóban* tudattalan (bár az is tény, hogy manapság nem egészen azt értjük tudattalan alatt, amit Freud);
- Az embernek tényleg konfliktusokat *okozhatnak* az egymással szemben álló motívumok (legyenek tudatosak vagy tudattalanok), melyek különböző irányokba tolnák őt egyszerre;
- A stabil személyiségmintázat kialakulása *tényleg* a gyermekkorban veszi kezdetét – aztán néha jobban, néha rosszabbul alakul –, mégpedig részben a gyermekkori tapasztalatok eredményeként.

Mi több, amikor Freud születésének 150. évfordulójára ismételten átvizsgálták munkásságának hatását, megállapítást nyert, hogy egyfajta újjászületésen mentek keresztül a nézetei, mégpedig érdekes módon az idegkutatók érdeklődésének köszönhetően!

\* Mivel Freud elméletei közül számosat nem lehet vizsgálatoknak alávetni, a pszichoanalitikus elméletet valójában nem tekinthetjük tudományos elméletnek. Az elfogadott szokás azonban mégis az, hogy elméletnek hívjuk, amiért annyira részletes magyarázattal szolgál a személyiségre és a mentális zavarokra. Továbbra is vannak viszont elszánt próbálkozások arra, hogy Freud fogalmait tudományos alapzatra helyezzék (Cramer, 2000).

„Az idegkutatók vizsgálatai szerint az agyról szerzett biológiai ismereteink akkor állnak össze képpé a legjobban, ha Freud száz évvel ezelőtt felvázolt elméleteivel integrlják őket” (Solms, 2006, 29. o.).

A kutatók egy része modern idegi „képalkotó technikák felhasználásával igyekszik felderíteni Freud legalapvetőbb tanait; hogy az álmok a beteljesületlen kívánságainkat vetítik elénk, hogy a psziché három freudi birodalma idegi alapokon nyugszik, és hogy Freud beszélgetésre épülő terápiája ténylegesen, fizikailag megváltoztatja az agyban az idegsejtek alkotta hálózatokat” (Ayan, 2006, 36. o.).

**Retrospektív, de nem prospektív** Freud elméletének egy másik kritikája azt veti fel, hogy az meggyőzően magyarázza ugyan a múltat, de meglehetősen gyenge jósló erővel rendelkezik a jövőre vonatkozóan. Ez alatt azt értik, hogy az elmélet nem más, mint az *utólagos élelátás* (lásd II. kötet, 7. fejezet) remek példája. Annak túlzott hangsúlyozásával pedig, hogy a viselkedés a gyermekkorban gyökerezik, a pszichoanalízis eltereli a figyelmet az egyén jelenkori, aktuális problémáiról, stresszorairól, melyek pedig mentális és viselkedési zavarainak valós okai lehetnek.

**Nemi kérdések** Egy harmadik kritika azt veti Freud szemére, hogy igencsak kurtán intézi el a nőket. Ez különösképpen bosszantóan jelenik meg abban az állításában, hogy a nők szükségszerűen „péniszirigységben” szenvednének. (Ez alatt Freud azt értette, hogy a nők azzal töltik az életüket, hogy tudat alatt igyekeznek ezt a biológiai hiányosságukat kompenzálni.) Jobb magyarázatként kínálkozik az, hogy Freud az elméletében egyszerűen kivetíti saját attitűdjeit és kora férficentrikus világképét a nőkre. Vajon hogyan magyarázta volna azt a tényt, hogy a mi korunkban a nők szinte minden tudományterületen remekelnek, míg a férfiak hátramaradnak?

**Újabb elképzelések a tudattalanról** Az utolsó kritika szerint a tudattalan nem annyira zabolátlan területe a tudatnak, mint azt Freud gondolta (Loftus & Klinger, 1992). Az újabb elképzelés az érzelmek idegtudományi kutatásain alapszik. E szerint az agyban egymással párhuzamosan működnek tudatos és tudattalan idegi útvonalak: az utóbbi képes gyorsan detektálni az érzelmet kiváltó ingert (gondoljunk csak arra, milyen „zsigeri” reakciókat tapasztalunk, ha egy sötét árny közeledik felénk az éjszakai utcán), míg az előbbi inkább akaratlagos és logikus módon működik („Nyugi, csak maradj nyugodt és viselkedj higgadtan, hátha nem veszi észre, hogy megijedtél!”) Ez az újfajta tudattalan érzelmi vezérlőrendszer sokkal kevésbé zavaros és fenyegető, mint a tomboló szexuális vágyak és pusztító ösztönök uralta freudi tudattalan (LeDoux, 1996).

**Freud pszichológián túlmutató hatása** A fenti kritikák és ellenvetések dacára Freud elképzelései megértő fogadtatásra találtak a nagyközönség körében (Adler, 2006). A közérdeklődése részben Freud könnyen befogadható írásmódjának, másfelől pedig annak volt köszönhető, hogy bőven foglalkozott a szexualitással, márpedig a szex mindenkit érdekel – és ezt Freud is jól tudta! Nem csoda hát, hogy a freudi szimbólumok és képek átszivárogtak a 20. századi irodalomba és művészetbe. Az elméletei óriási hatást gyakoroltak a reklámra is. A termékeiket eladni vágyók dollármilliókat zsebelnek be azzal, hogy szexi modellekkel reklámozzák az árujukat, azt sugallva ezzel, hogy a termék megvételével kielégíthetjük szexuális vágyainkat. Ugyancsak szépen keresnek azok, akik Freud pusztító ösztöneit meglovagolva arra emlékeztetnek minket, hogy mennyi





A mi kultúránkban szexszel nemcsak az autók eladhatók, de tulajdonképpen minden

minden fenyegeti a boldogságunkat (társadalmi elutasítás, kilógás a sorból, korai halál), és olyan termékeket és szolgáltatásokat kínálnak, melyek oldják az ezek miatt fellépő szorongásunkat, valamint reményt nyújtanak.

Nem véletlen, hogy az ilyen reklámok freudi fogalmak köré épülnek. Freud unokaöccse, Edward Bernays, a modern PR úttörője az elsők között volt, aki ezeket a fogalmakat propagandacélokra használta, hogy felkeltse a köz közvetlen figyelmét. „Ha megértjük a kollektív tudat működési mechanizmusait és motívumait – írta –, lehetségessé válik-e a tömegek

akarataink szerinti kontrollálása és irányítása anélkül, hogy tudnának erről? A közel-múlt propagandagyakorlata [az I. világháborútól napjainkig] azt bizonyítja, hogy a válasz igen, legalábbis egy bizonyos pontig és bizonyos korlátokon belül” (Bernays, 1928, 71. o.). Bernays véleményalakító tudományos technikája „a meggyőzés megtervezése” volt.

1923-ban jelentette meg a PR-bibliaként ismert művét, a *Crystallizing Public Opinion*-t.

**Mit mondana Freud Mary Calkins személyiségéről?** A Freud elméleteiről szóló értekezésünk végén lássuk, fel tudjuk-e használni a pszichológia legnagyobb hatású alakjának gondolatait Mary Calkins személyiségének megértésére. A pszichoanalízis elsőként Calkins gyermekkorában keresné a magyarázatot arra, miért küzdött ilyen szívós elszántsággal a rendszer ellen. A Calkins család tagjait különösen szoros kötelék fűzte egybe (Furumoto, 1979). Mary édesanyja, Charlotte Calkins, gyenge egészségű asszony volt, így legidősebb gyermekként Mary vállalt nyomta számos háztartási feladat – ez különösen érdekes fejlődést jelez Freud azon elméletének tükrében, hogy a lányok versengenek az anyjukkal az apjuk figyelméért. Mary apja, Wolcott Calkins tiszteletes kongregacionista lelkészként különösen nagy hangsúlyt fektetett Mary oktatására, és személyesen segítette lányát a tanulmányaiban egy olyan korban, amikor a nőket nem volt szokás taníttatni. Ha a szoros kapcsolat hatására Marynek volt bármilyen szexuális jellegű érzése az apja iránt, azt élete hátralévő részében intenzív munkává szublimálta.

Egy másik, Marynek komoly distresszt okozó esemény lehetett hűgának halála. Freudi nézőpontból ez a tragédia konfliktust okozott a szülők figyelméért folyó *testvérrivalizálás* tudattalan érzése miatt – az id elégedettséget érezhetett a rivális elűzése és a győzelem miatt, míg a szuperego gyászt a veszteség miatt. Egy freudi analitikus azt is felvethetné, hogy Calkins a munkájában azt a haragját szublimálta, amit egyrészt gyermekként az anyai szerep kényszerű felvétele, másrészt a karrierje során a neme miatti előítéletek miatt érzett. És természetesen az is általános a pszichoanalízisben, hogy mindez csak sejtés, amit soha nem tudunk sem bebizonyítani, sem pedig biztosan elvetni.

**A neofreudiánusok** Freud mindig is megosztó és karizmatikus figura volt, és maga is előszeretettel terjesztette magáról ezt a képet (Sulloway, 1992). És bár sok követője volt, nem tűrte, hogy közülük bárki is kritikával merje illetni a pszichoanalízis alapvetéseit. Így hát a hozzá hasonlóan erős akaratú követői közül sokan „fellázkodtak”, és saját rendszereket alkottak a személyiségről, a mentális zavarokról és azok kezeléséről. És bár a **neofreudiánusok\*** bizonyos tekintetben eltávolodtak Freud elméletétől, mindig megtartották a pszichodinamikus elmélet hangsúlyát, azaz Freudhoz hasonlóan úgy vélték, a személyiség a tudattalan energiák táplálta folyamatok eredménye. Ugyanakkor nem értettek egyet a személyiséget energetizáló konkrét tudattalan motívumokat illetően. Az alábbi kérdések körül ma is folyik a vita:

- A motívumaink elsősorban szexuálisak vagy szociálisak?
- Inkább tudatosak, vagy inkább tudattalanok?
- A személyiséget a múltbéli események, vagy inkább a jövőbeni célok határozzák meg?

Ismerjünk meg közelebbről néhányat azon tudományos utak közül, melyeket a neofreudiánusok bejártak.

**Carl Jung: a tudattalan kiterjesztése** Freudnak számos követője volt, de egyik sem tett szert akkora hírnévre, mint Carl Jung, aki az 1900-as években Freud legbelső köréhez tartozott, azokhoz a munkatársakhoz, akik segítettek a pszichoanalitikus elmélet kifejlesztésében és finomításában. Freud egy ideig a nála valamivel fiatalabb Jungot egyfajta „trónörökösnek”, lehetséges utódjának tekintette. De atyáskodó modora mind jobban zavarta Jungot, aki végül saját, meglehetősen radikális elmélettel rukkolt elő (Carver & Scheier, 2008). Ez a személyes konfliktus – amit Freud úgy fogott fel, mint Jung tudattalanjának vágyát arra, hogy elbitorolja az apai fennhatóságot – végül ahhoz vezetett, hogy megszakadt kettejük kapcsolata.

Jung számára két kérdés köré összpontosult a Freud tanaival való szakítás. Az első az volt, hogy szerinte a mentora túl nagy hangsúlyt fektetett a szexualitásra mindazon egyéb tudattalan szükségletek és vágyak kontójára, melyeket Jung a személyiség központjának tartott. Különösképpen fontosnak, a szexualitással egyenértékűnek és alapvető emberi motivációnak tartotta a **spiritualitást\*\***. Emellett a tudattalan egész szerkezetét is megkérdőjelezte. Ez a Freudétól eltérő, kiterjesztett tudattalan volt Jung legfontosabb újítása.

**A kollektív tudattalan** A freudi id helyett Jung bevezette a két részből álló tudattalant, amit a **személyes tudattalan\*\*\*** és a **kollektív tudattalan\*\*\*\*** alkotott. Az előbbi alatt lényegében

\* A Freudtól eltávolodó, vele szakító, de a pszichodinamikus megközelítését, azon belül is elsősorban a motiváció mint a személyiség hajtóereje gondolatot megőrző pszichológusok csoportja.

\*\* Egyéni hiedelemrendszer, világnézet, ami az élet anyagi aspektusait minimalizálva a magasabb rendű isteni erőt helyezi előtérbe.

\*\*\* Jung alkotta kifejezés; a tudattalan azon része, ami nagyjából megfelel a freudi idnek.

\*\*\*\* A tudattalan jungi „kiterjesztése”; a minden ember tudatában meglévő, archetípusokat tartalmazó ösztönös „emlékek” helye.



ugyanazt értette, amit Freud az id alatt, de a kollektív tudattalan már teljes egészében Jung kreálmánya. Itt tanyáznak azok az „öszönös” emlékek, melyek minden ember sajátjai, hasonlóan a közös genetikai kódhoz. A kollektív emlékek kötik össze az emberi faj történetének számtalan generációját, és belőlük származnak a művészetekben, az irodalomban és a folklórban a világ minden táján újra és újra felbukkanó ősi képek, az **archetípusok**\* (Jung, 1936/1959).

Jung szerint a mentális zavarok nem csupán az elfojtott traumákra és a személyes tudattalanban lappangó konfliktusokra vezethetők vissza, de arra is, ha visszautasítjuk a kollektív tudattalanunkban található, számunkra elfogadhatatlan archetípusokat. Az archetipikus emlékek között Jung megkülönböztette az *animust* és az *animát*, azaz a személyiség maszkulin és feminin oldalát. További archetípusok például az *anya*, az *apa*, a *születés*, a *halál*, a *hős*, a „*csaló*” (kópé, tréfamester), az *isten* és a *selbst* (mély-én) archetípusai. Az én sötét oldalán bujkál az *árnyék* archetípusa, ami azokat a pusztító és agresszív hajlamokat jeleníti meg – hasonlóan Freud tanatoszához –, melyeket nem akarunk a személyiségünk részének tudni. Mi is tetten érhetjük a saját árnyék archetípusunkat, amikor legközelebb haragot, ellenségességet, irigységet vagy féltékenységet érzünk.

**Az egyensúly fontosságáról** A jungi *ellentétek elve* arra vonatkozik, hogy a személyiség egymással ellentétesen ható hajlampárok – például a férfias és a nőies oldalunk – egyensúlyának eredménye. A Jung által bevezetett leghíresebb ellentétpár az **extroverzió\*\*** és az **introverzió\*\*\***. Az extrovertáltak kifelé, az emberek és a külvilág felé fordulnak a figyelmükkel, míg az introvertáltak a belső élményekre, a gondolataikra és az érzéseikre fókuszálnak. Ennek eredményeképpen az előbbi csoportba tartozók inkább érzik magukat otthon a többi ember társaságában és a külvilági események forgatagában, mint a saját belső szükségleteik csendes világában. Általában társaságkedvelők és nem feszélyezettek. Velük ellentétben az introvertált emberek belső élményeiket, tapasztalásaikat helyezik a középpontba, így általában félénkebbek és kevésbé szociálisak. A belső fókusz eredményeképpen jobban eligazodnak a saját gondolataik és érzéseik között, mint extrovertált embertársaik. Jung szerint az egészséges személyiség képes fenntartani az egyensúlyt az ellentétpárok tagjai között, de azt is elismerte, hogy csak nagyon kevesek képesek minden egyes ellentétpár esetében megtalálni a tökéletes egyensúlyt. A legtöbbször a párok egyik vagy másik tagja túlsúlyba kerül, kialakítva ezzel az egyén személyiségének alapvető és megmaradó aspektusait jelentő személyiségtípusokat vagy -mintázatokat (Fadiman & Frager, 2001).

**Jung munkájának értékelése** Freud munkásságához hasonlóan Jungé is széleskörűen ismertté vált a pszichológia határain kívül is, különösen az irodalom és a bulvárújságírás terén érezhető a hatása. Három szempontból azonban Jung igen nagy hatást gyakorolt a pszichológiai gondolkodásra is:

\* A kollektív tudattalanban lakozó ősi emlékkép. Az archetípusok világszerte gyakorta felbukkannak az irodalomban, a folklórban és a művészetekben.

\*\* Jungi személyiségdimenzió; az egyén alapvetően a külvilág, a többi ember felé fordul, nem pedig befelé.

\*\*\* Jungi személyiségdimenzió; az egyén alapvetően a belső tapasztalásokra – a saját gondolataira és érzéseire – fókuszál, kevésbé barátságos és szociális, mint egy extrovertált ember.

1. Megkérdőjelezte Freudot, ennek révén megnyitotta a kaput az alternatív személyiségelméletek megalkotása előtt.
2. A személyiségtípusokkal kapcsolatos nézetei és különösképpen az introverzió és az extroverzió fogalmai révén nem csupán pszichodinamikus szakembernek számít, de a temperamentum-/vonás-/típusmegközelítés egyik pillérének is.
3. A spiritualitás előtérbe helyezése miatt napjainkban sokkal több ember hangozódik rá Jung nézeteire, mint korábban, különösképpen a vallási tanácsadók körében népszerű.

**Mit mondana Freud Mary Calkins személyiségéről?** Vajon Jung elmélete képes Freudhoz képest új perspektívába helyezni Mary Calkinst? Mit mondana ő Calkinsról?

Jung felvethetné, hogy Calkins erőteljes törekvése a boldogulásra egy férfiak uralta világban származhat a férfias és a nőies oldala – az animus és az anima – közötti konfliktusból. Egy másik jungi magyarázat lehet az édesanyja betegsége, aminek következtében az anya lemondani kényszerült anyai szerepe nagy részéről, Calkins pedig ennek hatására megtagadta saját anyai archetípusát. Ez megmagyarázhatja, miért nem ment soha férjhez, és miért dolgozott annyira keményen a férfiak dominálta tudományban.

**Jung elméletének modern alkalmazása: a Myers–Briggs típusindikátor** Jung elmélete adott inspirációt egy anya-lánya kutatópárosnak. Katharine Cook Briggs és Isabel Briggs Myers együtt fejlesztették ki a róluk elnevezett **Myers–Briggs típusindikátort\*** (MBTI® tool; Myers, 1998), ami az alapján kategorizálja a kitöltőket, hogy a felsorolt állítások közül melyeket preferálják leginkább. A teszt megalkotásának célja az volt, hogy az embereket hozzásegítse ahhoz, hogy jobban megismerhessék saját magukat és a többi embert, és ezt a tudást az interperszonális kapcsolataik javítására használhassák. Az évek során Myers a kérdések egész sorozatát fejlesztette ki, és az ezekre adott válaszok négy ellentétpár kombinációi alapján 16 különböző személyiségtípus valamelyikébe sorolja az embert. A 16 típus egyike sem jobb vagy rosszabb a másiknál, egyszerűen csak különböznek egymástól, de ezen különbségek alapján fontos következtetéseket vonhatunk le arra vonatkozóan, hogy ki hogyan viselkedik adott helyzetben.

A jungi ellentétek elvére alapuló MBTI négy ellentétpár mentén méri az emberek preferenciáit (10.5. táblázat).

A négy ellentétpár mindegyike esetében két lehetséges választás van, így összesen 16 különféle kombinációban alkothatnak személyiségtípusokat. Az egyes típusokat négybetűs kód jelzi. Az MBTI-t kitöltők részletes képet kapnak a saját típusukról és a számukra fontos dolgokról. A pároknak például érdemes respektálni a kettejük típusában megtalálható különbségeket, és alkalmazkodni ezekhez, mert így jobbá tehető a kapcsolatuk. Az egyetemistákkal gyakorta töltenek ki MBTI tesztet a karriertanácsadók, akik az eredmények elemzése után könnyebben tudnak nekik megfelelő hivatást, munkát ajánlani. Az üzleti világban ugyancsak elterjedt eszköz, a vállalatok ugyanis így jobban képesek megismerni munkavállalóik munkastílusát és preferenciáit, fokozva ezzel a hatékony munkavégzést.

\* Jung típusain alapuló, széles körben használt személyiségvizsgáló teszt.



## 10.5. TÁBLÁZAT Lehetséges preferenciák az MBTI négy ellentétpárja mentén

Ellentétpár	Választott preferencia	Preferenciák jellemzői
1. Hol van a figyelmi fókusz?	Extroverzió (E)	A természetes fókusz a külvilágon van.
	Introverzió (I)	A természetes fókusz a mentális világon van.
2. Hogyan szerez az illető információt?	Érzékeléssel (S)	Az információt lépésről lépésre, szekvenciális módon szerzi be és prezentálja.
	Intuitív úton (N)	Az információt pillanatfelvétel vagy nagytotál formájában szerzi be és prezentálja.
3. Hogyan hoz döntést?	Gondolkodás útján (T)	A helyzettől eltávolodva, objektíven igyekszik dönteni.
	Érzelmi alapon (F)	A helyzetbe belelépve, empatikus úton dönt.
4. Hogyan birkózik meg a világgal?	Megítéléssel (J)	Előre eltervezve halad, a határidőt betartva.
	Észleléssel (P)	Spontán módon halad, rohammunkával igyekszik betartani a határidőt.

Mivel az MBTI célja, hogy összetett képet mutasson arról, miként reagálnak az emberek az őket körülvevő világra, jó keretet jelent annak megértésére, hogy az egyéni különbségek miként befolyásolják az emberek cselekedeteit. Ennek eredményeképpen a tesztet az üzleti világban hatékony eszköznek tartják arra, hogy segíthessék az embereket és a szervezeteket a jobb személyes és szakmai kimenetek elérésében, mint amilyen a „kézre állóbb” karrier választása, a jobb kommunikáció, a konfliktusok elsimítása és a jobban működő munkacsoportok felállítása. Sok nagyvállalat, például az IBM, a Kaiser Permanente, a Southwest Airlines, a Marriott, de még az Egyesült Államok légierije is rutinszerűen alkalmazza az MBTI-t a csapatépítések, a vezetés kiválasztása és a szervezeti fejlesztés elősegítésére. A preferenciák megismerése sokszor segít annak megértésében, mi hajtja az embereket, illetve hogy mi szípolozza ki őket, stresszhez és konfliktusokhoz vezetve ezáltal. Ha megtanuljuk elfogadni az egyes emberek közötti különbségeket, lehetővé válik különböző nézőpontokból szemlélni a dolgokat, és körültekintőbb döntéseket hozni (lásd Thompson et al., 2015).

Évente mintegy kétmillió ember végzi el az MBTI-t, ami több mint két évtized óta őrzi népszerűségét. Széles körű használata ellenére azonban vannak kritikái is. Elsődleges aggodalmuk a teszt felépítése, tehát az a típus, ami két, kiereszakoltan leegyszerűsített választást kínál a kitöltőnek. Ez ugyanis azt jelenti, hogy minden embert beszuszakolnak két kategória valamelyikébe – például extrovertáltként vagy introvertáltként, netán gondolkodó vagy érző típusként könyvelik el –, ami elhomályosítja a valódi helyzetet, tehát hogy a vonások valójában egy kontinuum mentén léteznek, nem pedig vagy-vagy kategóriák. Aki tehát egyetlen ponttal esett át az extrovertált kategóriába, az egy teljesen más csoportban találja magát, mint akit szintén egyetlen pont miatt könyveltek el introvertáltként. A valóságban ez a két személy sokkal jobban hasonlít egymásra, mint amennyire különböznek, hiszen csak két pont választja el őket egymástól, de az ellentétpár-felosztás miatt két merőben más típusba sorolják őket, és a rájuk vonatkozó javaslatok is teljesen mások lesznek, így előfordulhat, hogy esetükben nem lesznek annyira hatékonyak vagy hasznosak, mint két alapjaiban különböző

személyiség esetében. Hogy tudományosra fordítsuk a szót, a kritikusok itt a teszt **megbízhatóságát** és **validitását** vonják kétségbe, és ennek a vitának a kimenetelét csak az idő és a további használat fogja eldönteni.

**Karen Horney: a pszichodinamikus pszichológia feminista megközelítése** A pszichanalitikai mozgalom korai évtizedeinek tulajdonképpen csak két fontos női szereplője volt: Karen Horney és Anna Freud, Sigmund Freud lánya. Horney vitatta az idősebb Freud Ödipusz-komplexusról alkotott elméletét, különösképpen pedig a nők állítólagos *péniszirigységének* koncepcióját (Horney, 1939). (Valójában felvetette, hogy akkor a férfiak meg méhirigységben szenvednek, amiért nekik nem adatott meg a szülés lehetősége.) Úgy vélte, a személyiséget nem a szexuális késztetések, hanem a társas szükségletek irányítják alapvetően. Egyetértett azzal, hogy a nők ugyanolyan lehetőségeket és jogokat akarnak, mint ami a férfiaknak jutott, és úgy vélte, hogy a két nem közötti számos személyiségbeli különbség inkább írható a tanult társadalmi szerepek számlájára, mintsem a tudattalan késztetésekre. Szintén nem értett egyet Freud azon állításával, hogy a személyiséget elsősorban a kora gyermekkori tapasztalatok határoznák meg. Horney szerint a normális fejlődésnek része a társas kapcsolatok fejlődése és az egyéni potenciál kiteljesítése. Ezt a fejlődést azonban gátolhatja a bizonytalanság és az izoláció érzése, amit Horney **alapszorongásnak\*** nevezett, és ami a magány és a jelentéktelenség érzetéből fakad. Ez az alapszorongás beilleszkedési problémákhoz és mentális zavarokhoz vezethet.

**Neurotikus szükségletek** Ha az egyén már nem képes úrrá lenni az alapszorongásán, *neurotikussá* válik. A neurotikus ember, vélte Horney (1942), „tudattalanul azon igyekszik, hogy megbirkózzon az életében jelen lévő félelemmel, tehetetlenséggel és elszigeteltséggel” (40. o.). Ezek a tudattalan törekvések, stratégiák egy vagy több **neurotikus szükséglet\*\*** képeiben manifesztálódnak (10.6. táblázat), melyek az egyébként normálisnak tekinthető vágyak szélsőséges formái. Mindannyiunknak vannak vágyai, hangsúlyozta Horney, csak azok a vágyak lesznek neurotikussá, melyek túlzottan intenzívvé válva átveszik a személy életében az irányítást.

Horney három gyakori hozzáállást és viselkedési mintázatot is leírt, melyek révén az emberek igyekeznek megbirkózni az alapszorongással: vagy *egymás felé közelednek*, vagy *mások ellen fordulnak*, vagy *távolodnak egymástól*.

1. Akinél neurotikus méreteket ölt a *közeledés egymás felé*, patológiásan szomjazza a szeretetet és a tetszést, illetve igényli ezek folytonos jelzését. Az ilyen embernek szüksége van valakire, akit szerethet, akiről gondoskodhat, vagy akiért „feláldozhatja magát”, de az is előfordul, hogy olyasvalakit keres, akitől függővé válhat. Utóbbi esetben a viselkedése passzívvá válik, és áldozatnak érezheti magát.
2. A fentivel ellentétes irányú folyamat játszódik le azokban, akik *mások ellen fordulnak*: ők abból merítenek erőt, ha versenghetnek a többi emberrel, és legyőzhetik őket, de fennáll a kockázata, hogy mindenki félni fog tőlük, és a végén

\* Karen Horney nevéhez fűződő koncepció; a bizonytalanság és a magányosság érzése egy rideg világban, ami hibás érzelmi és viselkedési működéshez vezethet.

\*\* A neurózis jelei Horney elméletében; tíz, alapvetően normális szükséglet, ami szélsőséges, kóros mértéket ölt.



## 10.6. TÁBLÁZAT Horney tíz neurotikus szükséglete

1. A szeretet és a tetszés neurotikus szükséglete
2. Az egyedül maradástól való félelem miatt egy partner neurotikus szükséglete
3. A visszahúzódság és az észrevétlenné válás neurotikus szükséglete
4. Mások kontrollálásának és a mások feletti hatalomnak a neurotikus szükséglete
5. Mások kizsákmányolásának neurotikus szükséglete
6. Az elismerés vagy a presztízs neurotikus szükséglete
7. A személyes csodálat kivívásának neurotikus szükséglete
8. A személyes teljesítmény neurotikus szükséglete
9. Az önellátás és a függetlenség neurotikus szükséglete
10. A tökéletesség és a támadhatatlanság neurotikus szükséglete

magányosan állnak a győzelem csúcán. „Inkább féljenek tőlem, mintsem széressenek”, hangzott el a *Bronxi mese* című gengszterfilmben, és ennél a mondatnál semmi sem illusztrálja jobban, mit is értett Horney az alatt, amikor valaki a többi ember ellen fordulás révén igyekszik megbirkózni az alapszorongásával.

3. A harmadik útra lépők megoldása az *egymástól való eltávolodás*. Ők úgy igyekeznek megvédeni magukat a képzelt fájdalomtól és visszaautasítástól, hogy kizárják az életükből az intimitást és az emberi támogatást.

**Horney munkásságának értékelése** Karen Horney elméleteire nem sok ügyet vetett a szakma a karrierje elején (Monte, 1980). 1967-ben azonban *Feminine Psychology* című könyve éppen időben jelent meg ahhoz, hogy a pszichológiában és a pszichiátriában a feminista nézőpontot keresők rátaláljanak (Horney, 1967). Kérdés persze, hogy a feltámadt érdeklődés után nem csúszik-e vissza Horney ismét a feledés homályába. Az ő elméleteit ugyanaz a hiányosság jellemzi, mint a többi pszichodinamikus elméletet: igen gyenge tudományos lábakon állnak. Valakinek le kellene fordítani a fogalmait operacionális meghatározásokká (lásd I. kötet 1. fejezet), hogy aztán tudományos vizsgálatnak lehessen őket alávetni. Ugyanakkor nem szabad elfelejteni, hogy ezek az emberek koruk nagy gondolkodói voltak, akik nagyvonalú és absztrakt elméleteket alkottak az emberi természet magyarázatára. Sem indítékuk nem volt rá, sem megfelelő képzettségük nem volt ahhoz, hogy a mai kísérleti pszichológia által megkövetelt tudományos, empirikus vizsgálatokat elvégezzék.

**Milyen analízist állított volna fel Horney Mary Calkinsról?** Horney jó eséllyel Calkins teljesítményére összpontosított volna, és azt igyekezett volna eldönteni, hogy az általa elért eredmények annak köszönhetőek-e, hogy egy egészséges lélek kibontakoztatta a benne lakozó tehetséget, vagy csak neurotikus szükséglete volt a hatalom. Horney kétségkívül arra is felhívna a figyelmünket, hogy a társadalom ezeket a szükségleteket gyakorta bátorítja a férfiaknál, míg a nőknél bünteti. Arra is rámutatna, hogy Calkins szakmai identitását főként a kor férfiközpontú tudományos világa formálta. Ebben az összefüggésben

Calkins nem csupán a családja támogatásából meríthetett erőt, de a csupa nőből álló Wellesley-fakultás is egyfajta családként funkcionált számára felnőttkorában. Ebből a nézőpontból valószínű, hogy Horney erős és egészséges személyiségként írta le, akit körbefont a társadalmi kényszerek és ellentmondások bonyolult hálója.

**További neofreudiánusok** Sigmund Freud forradalmi gondolatai sokak számára vonzóvá tették a pszichoanalitikus mozgalmat. Közülük számosan, mint Carl Jung és Karen Horney, szakítottak Freud elméletével, és saját elképzelésekkel álltak elő, de a neofreudiánusok legnagyobb része elfogadta a pszichés determinizmust és a tudattalan motivációkat. Nem feltétlenül értettek egyet azonban Freud elméletének minden részleteivel, különösen a szex- és a halálösztön, vagy a korai tapasztalatok kitörölhetetlensége kapcsán merültek fel bennük kérdések. A neofreudiánusok így számos jelentős változást hoztak a pszichoanalízisbe:

- Nagyobb hangsúly került az ego működésére, köztük az énvédő mechanizmusokra, az én függetlenségére, illetve a tudatos gondolkodás is több teret kapott a személyiségben, noha Freud elmélete elsősorban a tudattalanra fókuszált.
- Míg Freud főként az ösztönös késztetéseket és a tudattalan konfliktusokat helyezte előtérbe, a neofreudiánusok szerint a személyiség formálásában fontos szerep jut a társadalmi változóknak (kultúra, család, barátok) is.
- Kiterjesztették a személyiség fejlődését: Freud a kora gyermekkori élményeket hangsúlyozta, míg a neofreudiánusok szerint az egész élet során formálódik a személyiségünk.

A neofreudiánusok egyik jelentős képviselője, Erik Erikson állította fel a személyiségfejlődésnek azt a részletesen kidolgozott elméletét, ami az egész élet során tartó, szakaszokra osztható fejlődést írja le. Ez az elmélet mostanra már erős empirikus adatokon nyugszik, köszönhetően az Oregoni Egyetemen pszichológusként dolgozó Sanjay Srivastava és munkatársai (2003) vizsgálatának. Adataik szerint a személyiség folyamatosan változik a felnőttkor során – a húszas éveikben járók mind lelkiismeretesebbé válnak, harmincévesen és annál idősebben pedig általában mindenkiben nő a hajlam a kedvességre, az alkotó- és a segítőkésziségre. Erikson nézeteit legnagyobb mértékben a pszichológusok azon új generációja is elfogadja, akik az élethosszon át tartó fejlődésre helyezik a hangsúlyt, szemben a régebbi idők kisgyermekkori és gyermekkori fejlődést kiemelő tendenciájával. Valójában Erikson elmélete áll azon kutatók programjának középpontjában, akik jelenleg is azt vizsgálják, miként lehet növelni az élethosszt és az élet minden szakaszában javítani az életminőséget. Ilyen kutató a Stanford Egyetemen tevékenykedő Laura Carstensen is, aki egy, az élethossz növelésére és fejlesztési programokra koncentrálnak központ vezetője. A *Bright Future* (Fényes jövő, 2011) című könyve alcíme ez: *Happiness, Health, and Financial Security in an Age of Increased Longevity* (Boldogság, egészség és anyagi biztonság a megnövekedett élettartam korában).

Ily módon a neofreudiánusok megtörték Freud egyeduralmát a személyiségelméletek terén, és utat nyitottak azon új elképzeléseknek, melyek a humanisztikus, az egzisztencialista és a szociokognitív elméletek megszületéséhez vezettek.



## Humanisztikus elméletek: fókuszban az emberben rejlő potenciál és a mentális egészség

Sem Freud, sem pedig a neofreudiánusok nem vesztegettek sok szót a „normális” emberekre. A belső konfliktusokra és a mentális zavarokra fókuszáló pszichoanalitikusok kimerítő magyarázatokkal álltak elő a mentális zavarokra vonatkozóan, de nagyobb-részt adósok maradtak egy olyan használható elmélettel, ami azt foglalná össze, hogy mit értünk egészséges személyiség alatt.

A humanisztikus megközelítés ennek a hiányosságnak a megszüntetése felé tett egy nagy lépést, amikor elődei meglehetősen komor elképzeléseit sutba vágva az emberi természet egy sokkal reménykeltőbb, derűsebb képét mutatta meg nekünk. A humanisztikus pszichológusok kifejezetten optimista társaságnak nevezhetők. Számukra a személyiséget nem a tudattalan konfliktusok és a szorongás ellen bevetett énvédő mechanizmusok, hanem az alkalmazkodás, a tanulás, a fejlődés és a jóllétre törekvés sokkal pozitívabb szükségletei működtetik. A személyiség központi komponense szerintük is a motiváció, de a humanisztikus pszichológia a pozitív motivációkat hangsúlyozza, mint a szeretet, az önbecsülés és az **önmegvalósítás**. A mentális zavarokra úgy tekintenek, mint egészségtelen *helyzetekből* fakadó jelenségekre, nem pedig beteg *egyének* tüneteire. Ha az ember képes kiszabadulni ezekből a negatív helyzetekből, mint például a negatív énkép („Nem vagyok okos”), egy bántalmazó és lealacsonyító kapcsolat, vagy egy szörnyű munkahely, az egészségre törekvő belső hajlamai végül elvezetik az életigenlő választásokig.

**Abraham Maslow és az egészséges személyiség** Abraham Maslow úgy tekintett a humanisztikus irányzatra, mint a pszichológia „harmadik erejére”, és szembefordult a tudományterületet akkor uraló pszichoanalitikus és behaviorista irányzatokkal. Maslow különösen nem volt kibékülve azzal, hogy a freudiánusok kizárólag a mentális zavarokra és a hibás mentális működésekre összpontosítottak. Úgy vélte, ehelyett inkább egy olyan elméletre lenne szükség, ami a mentális egészséget nem csupán a mentális betegségek hiányaként írja le. Ez a hiányzó elmélet vált élete fő kutatási témájává. Ott kezdett kutatni az egészséges személyiség összetevői után, ahol előtte még soha senki: azok körében, akik különösen teljes és produktív életet éltek (Maslow, 1968, 1970, 1971).

**Önmegvalósítók** Maslow vizsgálati alanyai között történelmi figurákkal is találkozhatunk, mint Abraham Lincoln és Thomas Jefferson, de olyan kortársait is bevonta a kutatásába, mint Albert Einstein, Albert Schweitzer és Eleanor Rooseveltt. Az ő vizsgálatukkal arra jutott, hogy az egészséges személyiség az alapvető szükségleteken túlmutató célokra függeszti tekintetét. Egyesek, mint Lincoln és Roosevelt, az emberiség szükségleteit tartották szem előtt. Mások, például Einstein, a természeti világot akarták megérteni. A legtöbbjük mélyen elköteleződött az őt érdeklő téma mellett. Maslow az ilyen személyiséget nevezte **önmegvalósító személyiségnek**\*. Szerinte az ilyen ember kreatív, jó a humora, és nagy adag spontaneitás van benne, ugyanakkor elfogadja a saját és mások korlátait és határait. Röviden, az önmegvalósító személyiség úgy érzi,

\* Olyan, egészséges személyiségű egyén, aki már kielégítette az alapvető szükségleteit, és szabadon kibontakoztathatja a tehetségeit.

szabadon kiteljesítheti a benne rejlő lehetőségeket. Ez olyan állapot, aminek az elérésére mindannyiunknak törekedni kellene.

**Hierarchikus szükségletek** Bár Maslow-t leginkább az egészséges, önmegvalósító személyiség foglalkoztatta, az általa felállított szükséglet-hierarchia jó magyarázatot nyújt a „hibás működésekre”. Elmélete szerint a szükségleteink fontossági sorrend szerint hierarchiába rendeződnek, a biológiai szükségletek felől haladva a biztonságon és a szereteten át az önbecsülésig és az önmegvalósításig (lásd 9.2. ábra). Ha egy szükséglet beteljesületlen marad, például valaki nem jut szeretet-hez, vagy nincs önbecsülése, az mentális problémákhoz vezethet, míg a szükségletek kielégülése lehetővé teszi az egyénnek, hogy a fejlődést és az önmegvalósítást elősegítő érdeklődéseivel foglalkozhasson. A kutatások szerint az alacsony önbecsülésű emberek akár egész életüket félelemben, haragban vagy depresszióban tölthetik, míg az önmagukat elfogadóknak sokkal boldogabb élet jut (Baumeister, 1993; Brown, 1991).

**Carl Rogers és a hiánytalanul működő személy** Maslow-tól eltérően Carl Rogers (1961) terapeuta volt, aki gyakrabban találkozott diszfunkcionális személyekkel, mint önmegvalósítókkal. Ennek ellenére az egészséges személyiség kérdése is foglalkoztatta. Az ilyen embert ő **hiánytalanul működő személynek**\* hívta. Rogers szerint az ilyen személy olyan **énfogalommal**\*\* rendelkezik, ami egyrészt pozitív, másfelől pedig megfelel a valóságnak. Más szóval, az ilyen ember összességében pozitívan ítéli meg önmagát, és a magával kapcsolatos hiedelmei többnyire egybevágóak azzal, amit a többi ember gondol róla. Ezenfelül egészséges mértékű **önbecsülés**\*\*\* jellemzi, ami tükrözi az önmagával és az értékeivel kapcsolatos pozitív érzéseit.

Hogy a személyiségen belül összhang (kongruencia) alakulhasson ki, Rogers szerint három kulcsfontosságú dolog szükséges a környezet részéről:

1. **A feltétel nélküli pozitív elfogadás** talán a legismertebb ezek közül. Azt jelenti, hogy még akkor is az elfogadásunkra utaló visszajelzéseket kell kapnunk a többi ember felől, ha hibát követünk el vagy bajt csinálunk. Más szóval, Rogers abban hitt, hogy létfontosságú – különösképpen a szülők részéről –, hogy elválasszuk egymástól egy személy viselkedését a személy általános értékeitől, jelezzük felé, hogy még ha hibázik is, mi értékes emberi lénynek tartjuk őt.
2. **A feltétel nélküli pozitív elfogadás ellenére** vannak olyan helyzetek, amikor érdemes felhívni az ember figyelmét arra, hogy rosszat tett, rosszul viselkedett. Az **őszinteség** a második Rogers kulcsfontosságú „hozzávalói” közül, amely szükséges a kongruens személyiség kialakításához. Ha például egy barátunk kölcsönkéri a kocsinkat, és üres tankkal hozza vissza, érdemes őszintén megmondani neki, hogy mérgesek vagyunk, és ez nem volt fair húzás a részéről. Ezt azonban Rogers szerint **empátiával**\*\*\*\* érdemes megfogalmazni, megértéssel

\* Carl Rogers fogalma az egészséges, önmagát megvalósítani képes egyénről, akinek az énfogalma egyszerre pozitív és vág egybe a valósággal.

\*\* Az egyén önmagáról alkotott, viszonylag stabil percepcióinak összessége.

\*\*\* Az én érzelmi komponense; az egyén összességében értékesnek tartja magát.

\*\*\*\* Részvételtjes, együttérző megértés.



a barátunk iránt, aki talán csak elfelejtette megtankolni az autót, vagy éppen le van égve. Ha mi is olyanokkal vagyunk körülveve, akik képesek ilyen módon megfogalmazni az őszinte visszajelzéseiket felénk, azzal segítenek megtanulnunk, hogy a hibáink és a hiányosságaink miatt még nem válunk értéktelenné. Ez a felismerés tesz képessé minket arra, hogy elfogadjuk, ha hibát vétünk, javíthassunk és fejlődhessünk (szemben azzal, amikor a hibázásra kapott visszajelzések alapján „selejteznek” érezzük magunkat, ezért megpróbáljuk elrejteni a hiányosságainkat magunk és mások előtt is, ami viszont meggátolja, hogy javíthassunk rajtuk). Ha nem ismerjük fel, nem látjuk a hibákat, nincs esély a kijavításukra sem, ahogy a fejlődésre sem. Rogers szerint ez a típusú őszinteség és együttérző visszajelzés létfontosságú a fejlődéshez és a kongruenciához.

3. A harmadik kulcsfontosságú komponens Rogers szerint a konzisztencia iránti igényünk. Ez azt jelenti, hogy mi, emberek azt szeretjük, ha a bejövő információk egybevágnak a már meglévő elképzeléseinkkel. Így amikor olyan információval szembesülünk – főleg, ha az ránk vonatkozik –, ami ellentmond vagy megkérdőjelezi az énfogalmunk egyes elemeit, hajlamosak vagyunk azt úgy torzítani, hogy minél jobban enyhítsünk az összeegyeztethetlenség mértékén, így megóvhassuk pozitív önértékelésünket. Ha például mi vagyunk az a bizonyos barát, aki kölcsönkért egy autót, és az összes benzint kifogyasztotta belőle, az első, zsigeri reakciónk az lehet, hogy ezer remek érvet találjunk ennek a tettünknek a megindoklására, így tartva távol magunktól a tényt, miszerint hibát követtünk el. Ezzel csak az a gond, mutat rá Rogers, hogy a konzisztencia iránti igényünk és az ennek megvalósulását elősegítő kognitív torzítások pont ellentétesek a kongruens személyiséggé válást célzó törekvéseinkkel. Az eredmény pedig az, hogy nem veszünk tudomást az önmagunkról alkotott képünknek ellentmondó információról, és gátoljuk az attitűdjeink és a cselekedeteink építő jellegű változtatásait.



A gyermekeik érzéseire empátiával és feltétlen elfogadással reagáló szülők bizalmasabb kapcsolatot tudnak kiépíteni a kicsikkel. Az ilyen reakciók segítik a gyerekeket abban, hogy úgy érezzék, képesek úrrá lenni a hibáikon, és hogy kedvesebbek legyenek másokhoz.

**Fenomenológiai mező:** az **egyén valósága** Rogers énfogalmat és önbecsülést hangsúlyozó pszichológiája hatására a pszichológusok felismerték az egyén nézőpontját tükröző percepciók és az érzések fontosságát, amit Rogers **fenomenológiai mezőnek**\* nevezett. Mindannyian a szubjektív élményeinkre reagálunk, nem valamiféle objektív valóságra.

\* Az egyén pszichés valósága, amit a percepciói és az érzései alkotnak.

Ez az oka például annak, hogy az egyes diákok eltérően reagálnak ugyanarra az érdemjegyre: egy diák adott érdemjegyre való reakciója a jegy személyes jelentésétől függ, egy ötösökhöz szokott tanulónak sokkoló élmény lehet hármast kapni, míg aki a bukás szélén egyensúlyoz, az a bőréből majd kiugrik örömeiben egy közepesre. Mindketten a saját szubjektív fenomenológiai mezejük alapján reagáltak. Rogers rendszerében a fenomenológiai mező része a személyiségnek, egyfajta szűrőként funkcionál, amin keresztülhaladnak a tapasztalásaink. Tartalmazza mind a külvilág, mind a belső világunk interpretációit, és az *ént* (szelfet) – a freudi ego humanisztikus megfelelőjét – is magában foglalja, ez utóbbi alkotóelemei az énfogalom és az önbecsülés, valamint az *énideál*\*.

**Feltételekhez kötött versus feltétlen kapcsolatok** Érdekes módon Rogersnek magának boldogtalan gyermekkorra volt, amit a szülei merev vallásossága alakította szigorú szabályok uraltak. Ez a környezet olyannyira korlátozó volt, hogy Rogers a pokolra jutó bűnösnek érezte magát, amikor életében először, a szülei tudta nélkül megkóstolt egy üdítőt (Rogers, 1961). Már felnőttként Rogers arra a következtetésre jutott, hogy ha a szülői szeretet *feltételekhez kötött* – azaz a gyerek jó viselkedéséhez –, a gyerek erőteljes szorongással és büntudattal telve nőhet fel, ami alacsony önbecsüléshez, idővel akár mentális problémákhoz vezethet. Úgy hitte, hogy a hibák direkt keresése helyett az embernek arra van szüksége, hogy a körülötte lévőktől feltételek nélküli pozitív visszajelzésekben részesüljön, azaz feltétel nélküli szeretetben. Általában az anyák hajlamosabbak a gyermekük felé ilyen feltétel nélküli szeretettel fordulni, míg az apák inkább a teljesítményhez kötik a szeretetük megnyilvánulásait.

A negatív motívumokra összpontosító pszichodinamikus szakemberektől eltérően Rogers, Maslow és a többi humanisztikus személyiségpszichológus úgy vélte, legalapvetőbb motívumaink a pozitív fejlődésre ösztönöznek minket. Legegészségesebb formájában az önmegvalósítás az a törekvés, hogy a lehető legnagyobb mértékben kiaknázzuk a bennünk rejlő potenciált, a képességeink és a tehetségünk legjavát adjuk. A humanisztikus pszichológusok szerint ez a belső keresés konstruktív, irányt mutató erő, ami a pozitív viselkedés és az én megerősítése felé hajtja az embert.

**Mary Calkins személyisége humanisztikus perspektívából** Egy humanisztikus pszichológus bizonyára úgy igyekezne megérteni, mi hajtotta Mary Calkinst, hogy feltenné a kérdést: milyennek látta Calkins a világot – és önmagát? Mi minden volt fontos neki? Valószínűleg különösképpen érdeklődne Calkins erősségei és szociális környezete iránt: az intellektusa, a meleg családi és támogató kollegiális háttere iránt a Wellesley-n és a Harvard pszichológia tanszékén. Azt is megjegyezné, hogy Calkins egész életében azon dolgozott, hogy a pszichológiát az én tudományává tegye (az énen Calkins a teljes személyt értette, nem pedig a korban uralkodó nézeteket képviselő strukturalisták és behavioristák fragmentumokra bontott vagy „tudattalan” emberképét). Ebből a nézőpontból Mary Calkins a humanisztikus pszichológia egyik úttörőjének tekinthető.

**A humanisztikus elméletek értékelése** A humanisztikus irányzat optimista hozzáállása az emberi természethez nagy változást jelentett az elfojtott emlékeket és kimondatlan vágyakat hangsúlyozó, sötét, vészjósló és pesszimista freudista szemléletmódba belefáradt terapeutáknak. Igencsak kedvükre volt a humanisztikus pszichológia jelen- és

\* Az az én, amivé az egyén válni szeretne, és ami folytonosan változik az élet során.



jövőközpontúsága, jobban, mint a megváltoztathatatlan múlt fájdalmas emlékeinek előbányászása. Az is népszerű vonása volt az új irányzatnak, hogy a figyelmét inkább a mentális egészségre, nem pedig a zavarokra irányította.

**„Énközpontúak”-e a humanisztikus elméletek?** Nem mindenki volt azonban elájulva a humanisztikus hurráoptimizmustól. Számos kritikus bírálta az irányzatot homályos fogalmai miatt:

- Pontosan mit is értünk az „önmegvalósításon”?
- Az önmegvalósítás egy velünk született hajlam, vagy a kultúra terméke?

Ráadásul, tették hozzá a pszichoanalitikusok, a tudatos tapasztalást hangsúlyozó humanisztikus irányzat elsiklik a tudattalan ereje felett. Az interkulturális pszichológusoknak az volt a bajuk, hogy a humanisztikusok az *ént* hangsúlyozták – az énfogalmat, az önmegvalósítást és az önbecsülést. A személyiség ilyen „énközpontúsága”, jegyezték meg, csak a mindent az individualista nyugati világ szemüvegén keresztül látók nézőpontja lehet, ami a családot az önös dolgok elé helyező nem nyugati kultúrák számára értelmezhetetlen (Heine et al., 1999).

Csak hogy egyértelmű legyen: senki sem tagadja az én jelentőségét a személyiségben belül. Az én teszi lehetővé, hogy megkülönböztessük magunkat a többi embertől. Mindannyian különbséget teszünk az „én” és az „ők” között. MR- és PET-vizsgálatok kimutatták, hogy külön erre specializálódott agyi régiókhoz kapcsolódnak az éne irányuló gondolatok (Heatherston et al., 2004). A kollektivisták kultúrákban is létezik az én, ott azonban a társas kontextusba ágyazódott én szerepét hangsúlyozzák. A valódi kérdés az, hogy az ént a személyiség központi magjának tekintsük-e, vagy inkább a személyiséget támogató szerepet tulajdonítsunk neki.

**Pozitív pszichológia: az új humanisztikus irányzat?** A 2000-es években született meg a pozitív pszichológia nevű mozgalom, ami Martin Seligman vezetésével lényegében ugyanazokat a célokat fogalmazta meg, mint a humanisztikusok. A kettő közötti különbség abban van, hogy a pozitív pszichológia követői nagyobb hangsúlyt helyeznek az elméleteik tudományos megalapozottságára, és pontosabb fogalmakkal írják le az ember erősségeit és erényeit (Peterson & Seligman, 2004). Ez a mind jobban terjeszkedő „negyedik erő” fontos munkát végez a boldogság, a társadalmi támogatás, az egészség és a jóllét terén. A pozitív pszichológia a fókusz az emberi működés kíváncsú aspektusaira szűkíti, így nem is tud megfelelő magyarázatot adni a személyiség minden aspektusára. Bizonyos értelemben hasonlít a dalai láma azon intésére, hogy igyekezzünk könnyörületes emberré válni, mert bár a könnyörületeség az egyik legszebb emberi erény, de arról is szót kellene ejteni, mi a funkciója egy gonoszsággal teli világban. A pozitív énközpontú könnyörületeséget heroikus *tetté* kell transzformálni, társadalmilag elfogadni, és túllépni a szép gondolatok és érzelmek szintjén, ha társadalmi és politikai változásokat eredményező erővé akarjuk tenni.

Létezik-e hát olyan alternatív irányzat, ami képes meghaladni a pszichodinamikus, a humanisztikus és a pozitív pszichológia elméleteinek hiányosságait és problémáit?

## Az egzisztencialista irányzat: értelmet találni az életben

Képzeld el az elképzelhetetlent! Az országunk kormánya úgy dönt, hogy mostantól „nemkívánatosak” vagyunk a vallásunk, a bőrünk színe, az etnikumunk vagy a politikai nézeteink miatt. A következő lépésben egy koncentrációs táborban találjuk magunkat, ahol a gyerekeket, az öregeket és a betegeket azonnal kivégzik. Mindenünket elkobozzák, a karunkra egy azonosító számot tetoválnak: ez az új identitásunk. Mindennap rabszolgaként dolgoztatnak minket, miközben az étel az éhenhaláshoz is kevés. Körülöttünk sokan meghalnak, hozzánk hasonlóan azonban néhányan túlélnek ezt az évekig tartó rettenetet. A Lengyelország területén lévő auschwitz-i lágerben 1,5 millió ember halt meg a nácik embertelen brutalitásának következtében, ahogy tucatnyi nemzet milliányi szülötte hasonló táborokban Európa-szerte. Az áldozatok egy részével nem annyira a táplálékhiány vagy a túl sok munka végzett, sokkal inkább a pszichés állapotuk volt haláluk oka, az, hogy a múltban kerestek menedéket a jelen rettenete elől, ahelyett, hogy a jövőre koncentráltak volna. A túlélők viszont kifejlesztettek magukban egyfajta „tragikus optimizmust”: a tábori élet mindennapjainak nehézségeit átfogalmazták magukban, mint lehetőséget a spirituális fejlődésre, és mint próbatételt a belső erejük megtapasztalására. Ahelyett, hogy az emlékeikbe kapaszkodtak volna, ők a jelen nyújtotta lehetőségekre fókuszáltak, ami segítette őket a jövőbeni célok realizálásában.

A fenti bekezdés egy fiatal pszichiáter személyes élményeiből táplálkozik, aki megpróbálta megérteni, miben rejlik a különbség azon rabtársai mentalitása, akik feladták és meghaltak, illetve azoké között, akik új értelmet tudtak találni az életüknek. Viktor Frankl koncentrációs táborbeli tapasztalatait *Az ember az értelemre irányuló kérdés-szel szemben* (*Man's Search for Meaning*, 1959/2014) című könyvében örökítette meg. Ő fogalmazta meg az egzisztencialista pszichológia központi tételeit, egyben kidolgozta annak terápiás alkalmazhatóságát, amit logoterápiának nevezett el.

Frankl szerint „a logoterápia lényegében egy értelemközpontú pszichoterápia” (92. o.). A szorongást nem feltétlenül patológiás állapotként kezeli, hanem normális állapotnak tekinti, amennyiben az az egyén létezésére, az élet és a halál kérdésére irányul, melyek részei az emberi létnek. Az egzisztencialista pszichológia az **egzisztenciális bátorság**\* felépítésére fókuszál azáltal, hogy a terapeuta segít a páciensnek értelmet találni az életében (Frankl, 1967).

Az egzisztencialista pszichológusok számára az élet értelmének keresése az elsődleges motívum minden embernek. Az élet értelmére irányuló keresés mindenkinél egyedi. A kereséshez szükséges erőt Frankl „az értelemre irányuló akaratként” emlegette. A pszichoanalízissel ellentétben a logoterápiát nem foglalkoztatja a tudattalan. Nem a múltbeli, megváltoztathatatlan traumákkal bíbelődik, inkább a jövő megváltoztatását tartja szem előtt, a páciens életének értelmet és jelentést adva. Arra bátorítja a páciens, hogy ismerje fel, milyen az a jövőbeli vágyott állapot, aminek az elérésében konkrét tervezéssel szeretné magát segíteni.

A Kaliforniai Egyetemen dolgozó egzisztencialista kutató, Sal Maddi (2006) írta le a „szívósság”\*\*\* (hardiness) fogalmát, aminek részei:

\* Az ontológiai (normálisnak tekinthető) szorongás tolerálásának képessége és új tapasztalatok után kutatás az értelemre irányuló keresés során.

\*\* A stressznek való ellenállás attitűdje, ami a nehézségek elfogadásán, a megoldásukra irányuló cselekvésen és a kontrollon (a cselekvést meghatározó belső „iránytű” megőrzésén) alapul.



1. Az egzisztenciális bátorság; ennek hatására tudunk a stresszes szituációkra mint a növekedésre és fejlődésre lehetőséget adó helyzetekre gondolni, amiből tanulhatunk.
2. A kemény munkára ösztönző motiváció, ami lehetővé teszi, hogy mindez meg is történjen.

A West Point tisztképző kadétjainak teljesítményében mutatkozó eltéréseket jobban megérteni kívánó Maddi és kutatócsoportja (Maddi et al., 2012) a főiskola négy évén át igen stresszes körülmények között teljesíteni kényszerű kadétoakat vizsgálva arra jutott, hogy a szívósság – az egzisztenciális bátorság – jobb előrejelzője a jobb teljesítménynek és a kitartásnak, mint a „konokság”, amin itt azt kell érteni, amikor valaki makacsul ragaszkodik a kitűzött céljához, fittyet hányva a körülményekre. A szívósság hatékonyabb stratégiának tűnik. Maddi egzisztenciális bátorság elképzelése jobban fókuszál arra, hogy az azonnali kihívást jelentő helyzetre hogyan lehet konstruktív cselekvési választ adni, mint Frankl azon általánosabb felfogása, hogy egy optimista jövő elképzelése után az egyén gondolja végig, mit is lehet tenni a jelenben, hogy az elképzelt jövő valóra váljon.

**A személyiség egzisztencialista megközelítésének értékelése** A személyiséget magyarázó egyéb irányzatoktól eltérően az egzisztencialista megközelítés erősen támaszkodik az értelem, a létezés és az élet kihívásaira adott személyes bátorság filozófiai értelmezéseire, magyarázataira. Az irányzat terápiás részének központi eleme a jövőorientáltság, szemben a pszichoanalízis múltközpontúságával, és a tanulás-kogníció alapú személyiségelméleteknek és terápiáknak inkább a jutalmazás esetlegességére irányuló jelenközpontúságával. Maddinek köszönhetően a *szívósság* olyan központi attribútummá vált, melyet mérhetünk, és amelyen alakíthatunk. Az egzisztencialista pszichológusok mind több tudományos támogatásra tesznek szert, így a személyiségpszichológia ezen területe egyre jelentősebbé válik.

**Mit gondolnának az egzisztencialista pszichológusok Mary Calkinsról?** Valószínűleg Calkins egész létét az ellenséges erők elleni harcként értelmeznék. Calkinsról aztán elmondható, hogy szert tett egzisztenciális bátorságra ahhoz, hogy minden visszautasítás dacára folytassa a küzdelmet. Remek példája annak, amikor a személyiség magját a szívósság adja.

### Szociokognitív elméletek: a szociális tanulás hangsúlyozása

Hogy megérthessük, miért van szükség az eladás előtti felnyitást megakadályozó „babrabiztos” fóliákra a gyógyszeres flakonokon, vissza kell ugranunk kicsit az időben, egészen 1982-ig, amikor valaki – a mai napig nem tudjuk, kicsoda – néhány Tylenol kapszulába cianidot csempészett. Az eredmény: hét halálos áldozat. És mielőtt a gyógyszergyártók elkezdtek volna használni a fóliákat, melyek garantálták, hogy korábban még senki sem nyitotta ki az üvegcsét, újabb kísérletek történtek más gyógyszerek megmérgezésére. Az érintett gyógyszerek eladási mutatói mélyre zuhantak, így sokan azt gondolták, hogy az egész mögött az a szándék húzódott, hogy valakik – nem

feltétlenül pszichopaták, hanem akár a konkurens gyógyszercégek – tönkre akarták tenni ezeket a gyógyszergyárakat.

A fenti eset személyiséggel kapcsolatba hozható kérdése az, hogy kielégítően meg tudjuk-e magyarázni ezeket a szörnyű tetteket, ha feltárjuk a tudattalan motívumokat, bebizonyítjuk, hogy az elkövetők nem voltak képesek az önmegvalósításra, vagy netán nem találták meg az életük értelmét. A szociokognitív pszichológusok erre kórusban kiabálnák be a helyes választ: nem! Ebben az esetben ugyanis semmiképpen sem hagyhatjuk figyelmen kívül a *szociális tanulás* jelenségét. Mi több, végig kell gondolnunk a pszichés folyamatok teljes skáláját, beleértve a kogníciót, a motivációt és az érzelmeket, sőt a környezetet is (Cervone, 2004). Az alábbiakban két megközelítést ismertetünk példaként.

**A megfigyeléses tanulás és a személyiség: Bandura elmélete** Kipróbálás nélkül is tudjuk, mi történne, ha valaki egy színház zsúfolt nézőterén felkiáltana: „Tűz van!” A Stanford Egyetemen dolgozó Albert Bandura úgy vélte, hogy nem csupán a belső motivációs erők és a kívülről érkező jutalmak, illetve büntetések mozgatnak minket, hanem azok az *elvárásaink* is, hogy a cselekedeteink jutalommal vagy büntetéssel járnak-e ránk nézve. És ezen elvárások nagy része, tette hozzá, nem a közvetlen tapasztalatainkból származik, hanem abból, hogy megfigyeltük, mi történik másokkal (Bandura, 1986). Az ember egyik megkülönböztető jegye éppen az, hogy képes előre látni a cselekedetei következményeit, elsősorban a tanulás azon formája révén, hogy megfigyeli, mi történik másokkal, ha egy bizonyos módon viselkednek. Talán ez Bandura elméletének legfontosabb eleme: a tény, hogy képesek vagyunk úgymond *másodkézből*, másoktól tanulni. A szociális tanulás vagy *megfigyeléses tanulás* (lásd II. kötet 5. fejezet) az a folyamat, amikor az emberek mások viselkedésének és annak következményeinek megfigyelése révén tanulnak új válaszokat. Más szóval, a másik ember szerepmodellként vesz részt ebben a folyamatban, és a viselkedését elfogadjuk vagy elutasítjuk attól függően, hogy annak a következménye jutalom vagy büntetés lett. Bandura szerint a személyiség *tanult* viselkedésmintázatok összessége, melyek jelentős részére megfigyeléses tanulás útján teszünk szert.

A gyerekek és a felnőttek a megfigyeléses tanulás révén szereznek információt szociális környezetükről. A képességekhez, attitűdökhöz és hiedelmekhez hasonlóképpen juthatunk hozzá, elég megfigyelnünk, mit tesznek mások, és ezen cselekvéseknek milyen következményei lesznek. A teljes személy megértése a viselkedés, a kogníció és a környezet közötti állandó interakció megértését jelenti. Ezt hívta Bandura **reciprok determinizmusnak**\* (Bandura, 1981, 1999).

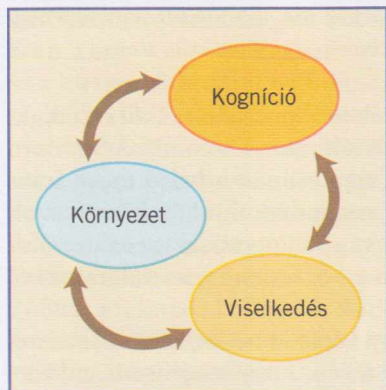


Bandura elmélete szerint a gyerekek világosabb identitásra tesznek szert annak révén, hogy megfigyelik a kultúrájukban élő férfiak és nők viselkedését.

\* A kogníciók, a viselkedés és a környezet kölcsönös egymásra hatása.



**Hogyan működik a reciprok determinizmus a való életben?** Ha valakit érdekel például a pszichológia, az érdeklődése (kogníció) valószínűleg oda vezet, hogy az illető egyszer csak a megfelelő egyetemen (környezet) találja magát, körülvéve az érdeklődését osztó tanárokkal és diákokkal, akikkel kapcsolatba lép (szociális viselkedés). Amíg ezt a kapcsolatot stimulálónak és jutalmazónak találja, ez a tevékenysége megerősíti a pszichológia iránti érdeklődését, és arra ösztönzi, hogy még több időt töltsön a pszichológia tanszéken. Mind a három elem – viselkedés, kogníció és környezet – erősíti egymást. A három változó közötti egyszerű, de erős kapcsolatot mutatja be a 10.8. ábra.



10.8. ÁBRA A reciprok determinizmus

A reciprok determinizmus folyamata során az egyén kogníciói, viselkedése és környezete kölcsönösen hatnak egymásra.

**Kinél van a kontroll? – Rotter elmélete** Egy másik kognitív pszichológus, Julian Rotter egy hibrid elméletet fejlesztett ki annak alapján, hogy az egyén hogy érzi, hol vagy kinél-minél található az élete feletti kontroll. Ez a **kontrollhely\*** elmélete. Az, hogy ki hogyan érzékeli a kontroll helyét, egyfajta szűrőként funkcionál, amin keresztül a meg tapasztalt dolgokat látjuk, és ami arra motivál, hogy cselekedjünk vagy ne csináljunk semmit egy adott helyzetben. Ennélfogva Rotter elmélete egyszerre vonáselmélet és folyamatelmélet, ami a személyiség egyetlen, de annál fontosabb dimenziójára koncentrált. Ezt illusztrálандó tegyük fel magunknak az alábbi kérdést: ha beülünk egy autóba, mindig bekötjük a biztonsági övet, vagy úgy gondoljuk, hogy ha meghalunk vagy megsérülünk egy balesetben, az „meg volt írva”? A **belső kontroll**os személyiségek valószínűleg az övet minden körülmények között automatikusan bekötik, mert úgy vélik, kontrollt gyakorolhatnak a sorsuk felett. A fatalisták ezzel szemben úgy érzik, nincs kontrolljuk az életük eseményei felett, lesz, ami lesz, és valószínűleg úgysem lesz baj, minek bekötni az övet (amennyiben azt nem vesszük bajnak, hogy megbüntetnek minket). Az ilyen ember **külső kontroll**os személyiség.

A Rotter kontrollhelyskáláján (Internal–External Locus of Control Scale) elért értékek korrelálnak az egyén számos helyzetben mutatott érzelmeivel és viselkedésével (Rotter, 1990). A **belső kontroll**os személyek például nem csupán jobb érdemjegyeket szereznek nagyobb valószínűséggel, de a **külső kontroll**osokhoz képest annak is nagyobb a valószínűsége, hogy sportolnak, és odafigyelnek az étrendjükre (Balch & Ross, 1975; Findley & Cooper, 1983).

\* Viszonylag stabil személyiségmintázat, ami az egyén azon feltételezését jellemzi, hogy az életének történései felett belső (ő maga) vagy külső (külvilág) kontroll van-e.

Számos vizsgálat eredménye mutat arra, hogy a kontrollhely a személyiségünk fontos jellemzője, azaz a belső vagy külső beállítottság megbízható személyiségvonás, bár Rotter maga tiltakozott az ellen, hogy ezt a jellemzőnket *vonásnak* nevezzék, mivel úgy vélte, a vonás fogalma azt a téves elképzelést hozná magával, hogy a külső vagy belső kontrolloság rögzült és megváltoztathatatlan lenne. Valójában nagy a valószínűsége annak, hogy a mindennapi élet különböző helyzeteivel együtt változik az ember kontrollhelytípusa is. Ha például valaki jó tanuló, okos és jó jegyeket kap, úgy belső kontrollosnak mondhatjuk, ami a tanulmányait illeti. Ha viszont ugyanekkor egy elhízott emberről van szó, akinek a családjában elfogadott a kövérség, nagy valószínűséggel külső kontrollos az illető az evéssel kapcsolatban, elcsábul, ha finom, de egészségtelen ételekkel találkozunk. A következő *Próbáljuk ki magunk!* részben mindenki kaphat egy kis ízelítőt Rotter kontrollhelyskálájából.

## Próbáljuk ki magunk! KÜLSŐ VAGY BELSŐ KONTROLLHELYESEK VAGYUNK?

Julian Rotter (1966) fejlesztette ki a nevét viselő tesztet, ami azt méri fel, hogy az ember külső vagy belső kontrollos személyiség-e. Az egymásnak ellentmondó állítaspárok közül mindig azt kell választani, amivel jobban egyetértünk. Ezt a típusú tesztet „kötelező választás” tesztnek nevezik. Sok más személyiség-teszttől eltérően a Rotter-féle kontrollhelyskála esetén könnyen meg lehet mondani, melyik választás milyen irányba viszi el a végeredményt. Az alábbi állítások a teszt egyik előzetes verziójából származnak (Rotter, 1971). Ha minden állítaspárnál bejelöljük, melyik jellemző ránk inkább, látni fogjuk, hogy a külső vagy a belső kontrollhelyesség irányába billen-e esetünkben a mérleg. A bal oldali oszlop belső kontrollt jelez.

- |  |   |
|--|---|
| 1a. A céljainkat kemény munka és kitartás révén válthatjuk valóra.   | 1b. Sok pénzre leginkább a szerencse révén lehet szert tenni.                                       |
| 2a. Tapasztalatom szerint általában közvetlen összefüggés áll fenn aközött, hogy mennyit tanulok, és hogy milyen jegyet kapok. | 2b. A tanárok értékelése sokszor véletlenszerűnek tűnik nekem.                                      |
| 3a. Ha tudjuk, hogyan kell bánni az emberekkel, úgy meglehetősen könnyű irányítani őket.                                       | 3b. Nem nagyon tudom befolyásolni mások viselkedését.   |
| 4a. A hozzám hasonló emberek képesek megváltoztatni a világ folyását, ha sikerül hallatni a hangjukat.                         | 4b. Csak vágyálom azt hinni, hogy bármi tényleges hatásunk lehet a nagyobb társadalmi történésekre. |
| 5a. Én irányítom a sorsom.   | 5b. A velem történő dolgok nagy része valószínűleg a véletlen műve.                                 |

**A személyiség szociokognitív elméleteinek értékelése** A kritikusok egyetértenek abban, hogy a szociokognitív elméletek általában túlbecsülik a racionális információfeldolgozó folyamatokat, és nem vesznek tudomást arról, hogy az érzelmek és a tudattalan folyamatok szintén fontos komponensei a személyiségnek. Azok számára tehát, akik az érzelmeket és a motívumokat a személyiség működése központi elemeinek tartják, a szociokognitív elméletek mintha hályogos szemmel tekintenének a személyiségre. Mivel azonban manapság már az érzelmek és a hozzájuk társuló tudattalan folyamatok nagyobb szerepet vívtak ki a kognitív pszichológián belül, számíthatunk a személyiség



szociokognitív elméleteinek egy új generációjára, amiben már helyet kapnak a személyiség ezen aspektusai is (Mischel & Shoda, 1995).

A szociokognitív elméletek igazi ereje abban rejlik, hogy szilárd pszichológiai kutatási alapokon nyugszanak, nem úgy, mint a freudi, a neofreudiánus és a humanisztikus teóriák többsége. Ilyen például Bandura híres bohócvizsgálata (lásd II. kötet 5. fejezet) a megfigyeléses tanulásról. Hátránya ugyanakkor ezen elméleteknek, hogy kevésbé átfogóak, mint a régi, nagy személyiségelméletek, melyeket Freud és követői alkottak. Összegezve azonban azt mondhatjuk, hogy számos mentális zavar esetében, ahol szerephez jut a megfigyeléses tanulás is – különösen a szorongásalapú zavarok, mint a fóbiák és a gyermekkori viselkedészavarok –, a szociokognitív elméletek egyaránt szolgálnak magyarázattal és speciális terápiával is.

**Hogyan magyarázná egy kognitív pszichológus Mary Calkins személyiségét?** A szakember számára az egyik fontos dolog az lenne, hogy Calkins miként interpretálta a pszichológia terén végzett munkájáért tapasztalt jutalmakat és büntetéseket, és ezek az interpretációk miként alakították a viselkedését. Talán azt is megjegyezné, hogy Calkins egyértelműen belső kontrollos személyiség volt, ami részben a meleg családi háttérrel, valamint a wellesley-i és a harvardi kollégák részéről tapasztalt támogató közeggel való reciprok interakció eredménye – ami megerősítette az elszántságában és a kemény munkában. Hozzátehetné, hogy Calkins szerepmoddellé vált a pszichológia tudományának útjára lépő nők számára.

### A jelenlegi irányzatok: a személy a szociális rendszerben

Hosszú idő telt el azóta, hogy Freud, Jung, Horney és a többiek előálltak nagy ívű, grandiózus személyiségelméleteikkel, melyek igyekeztek az ember minden tetteire magyarázatot nyújtani. Elsőként a humanisztikus, azt követően pedig az egzisztencialista és a szociokognitív szakemberek jelezték, hogy a régi pszichodinamikus elméleteknek vannak vakfoltjaik. Jelenleg ismét eltolódott a hangsúly, mivel a pszichológusok a nagy irányzatok egyes elemeit felhasználták, és összegyűrták a kultúra, a nem és a családi dinamika hatásaival. Három olyan új személyiségpszichológiai irányzat van, amit különösen fontos ismerni:

- **A család rendszerelmélete\*** például nem az egyént, hanem a családot tekinti az analízis egységének (Gilbert, 1992; Mones & Schwartz, 2007). Ez az irányzat úgy tartja, hogy az emberek személyiségét először a családi, később pedig a baráti kapcsolataik formálják. Azt Freud és mások is felismerték, hogy a szülők hatással vannak a gyermekeikre, de ez az új irányzat a hangsúlyt az *interakcióra* helyezi, tehát azt állítja, hogy a család vagy a kortárs csoport összes tagja hat a többiekre és viszont. Ennek eredményeként a pszichés problémával küzdő egyént diszfunkcionális csoport tagjának tekinti, nem pedig „beteg” embernek. Ez az irányzat új interperszonális nyelvezettel is megajándékozott minket a személyiség leírására. Gyakori kifejezés manapság a *kodependencia* vagy társfüggőség (a dependens, azaz függő személyiség helyett) és a *kommunikáció* (a pusztán beszéd helyett). Ugyancsak fokozott figyelmet szentelünk a kapcsolatoknak és a kapcsolati folyamatoknak.

\* Olyan személyiségi és terápiás megközelítés, ami nem az egyént, hanem a családot helyezi az analízis középpontjába.

- A második irányzat a pszichológia kulturális különbségek iránti fokozódó tudatosságából fakad, ami arra vezethető vissza, hogy mind több és több személyiséggel kapcsolatos tanulmány lát napvilágot a világ legkülönbözőbb pontjain élő pszichológusok tollából, azaz már nem csak európai és amerikai kutatókéből (Quiñones-Vidal et al., 2004). A pszichológus Stanley Sue (1991) is arra hívja fel a figyelmet, hogy a nyugati társadalmak is mind sokszínűbbé válnak etnikailag. Többé már nem tehetünk úgy, mintha mindenki más is a mi kulturális értékeink szerint élne, vagy ugyanazokat a kulturális tapasztalatokat szerezne. Ez egyben azt is jelenti, hogy a pszichológusoknak muszáj figyelembe venniük, hogy az etnikailag és rassz tekintetében különböző emberek esetében eltérő kulturális tényezők alakítják a személyiséget, illetve befolyásolják a mentális egészség és betegség alakulását (Sue, 1983).
- A harmadik irányzat forrása a nemek (gender) szerepének a felismerése és felértékelése. Azt nem tudjuk, milyen súllyal esik latba a nemek közti különbségek alakulásában a genetika és a környezet, de azt igen, hogy a nők és a férfiak gyakran eltérő módon észlelik ugyanazt a szituációt (Tavris, 1991). Az is világos, hogy a férfiak hajlamosabbak a fizikai agresszióra, mint a nők. A nők inkább kis, egyenlő jogú tagokból álló, szoros emberi kapcsolatokon alapuló csoportokat képeznek, míg a férfiak nagyobb, hierarchikus felépítésű csapatokat alkotnak, vezetővel és alárendeltekkel. A férfiak versengőek, a nők együttműködőek. Az egyik oka, amiért a videójátékok sokkal jobban vonzzák a férfiakat, mint a nőket, az lehet, hogy előbbieket jobban érdekli a versengés, a dominancia és a magányos játék, főleg, ha az még erőszakos tartalmú is. (Az sem lehet véletlen, hogy ezeket a játékokat főleg nagyvállalatok férfiakból álló csoportjai fejlesztik.)

Ez a három irányzat együttesen sokat tett hozzá a személyiséget formáló erőkről szóló tudásunkhoz. Az új szemlélet az egyén vonásai és mentális folyamatai mellett hangsúlyt helyez a diverzitásra és a csoportfolyamatokra is. Ennek eredményeképpen a személyiség képe lényegesen összetettebbé, egyben sokkal valóságközelibbé vált. Újabb kutatások szerint a viszonylag rögzültnek hitt személyiségvonások drámaian képesek megváltozni olyan szocioökonómiai feltételek hatására, melyekre a férfiak és a nők eltérően reagálnak.

A munkanélküliség például 2008 után világszerte jelentkező probléma lett. Sok emberről elmondhatjuk, hogy lényegében a munkáján keresztül határozza meg önmagát, a munkája az identitása.

Mi történik ezekkel az emberekkel, ha elveszítik a munkájukat? A munkanélküliség válás a személyiség magját érintheti, egyeseket kevésbé barátságossá, kevésbé lelkiismeretessé, másokat kevésbé nyitottá tehet – hogy csak a Big Five személyiségvonásoknál maradjunk –, ami pedig csökkenti az esélyeiket az új munkára. Egy Nagy-Britanniában végzett vizsgálat során több mint 6000 német felnőttet (férfiakat és nőket nagyjából egyenlő arányban) mértek fel az öt nagy személyiségvonásra irányuló teszttel kétszer, 2006 és 2009 között.

- A munkanélküli férfiak kezdetben barátságosabban viszonyultak azokhoz, akik még soha nem veszítették el a munkájukat, de a **barátságosság** mértéke drámaian csökkent, ahogy mind régebb óta voltak munka nélkül. Nők esetében a barátságosság egyenletes csökkenést mutatott a munka nélküli évek során.



- A **lelkiismeretesség** is hanyatlott a munkanélküli férfiaknál, míg a nőknél kezdetben erősödést mutatott, talán mert ők a nemükönél fogva inkább „elfoglalták magukat” nem fizetett munkával a háztartásban és a tágabb közösségben.
- A **nyitottság** is rosszabb értékeket mutatott a férfiaknál, de a munkanélküli nőknél ez a folyamat megállt és visszafordult a negyedik évre.

A kutatás vezetője szerint az eredmények új perspektívát kínálnak a közpolitika és a személyiség vonatkozásában: „A közpolitikának kulcsszerepe van a káros személyiségváltozások megelőzésében azáltal, hogy csökkenti a munkanélküliség mértékét, és nagyobb támogatást nyújt a munkanélkülieknek” (Boyce et al., 2015).

## [PSZICHOÜGYEK]

### Pszichológiai ismeretek szerzése pszichológiai módszerekkel

Bár a kontrollhely belső vagy külső volta központi eleme lehet a személyiségünknek, az éppen jellemző kontrollhely helyzetről helyzetre változhat. Ha például nyilvánosság előtt kell felszólalnunk, érezhetjük úgy, hogy a helyzet túl van azon, hogy mi gyakorolhassuk felette a kontrollt, míg a volán mögött ülve vagy egy sálcén száguldva azt érezhetjük, hogy abszolút urai vagyunk a helyzetnek. És mi a helyzet például a tanulmányokkal? Érzésünk szerint belső vagy külső kontroll határozza meg, hogyan teljesítünk a vizsgákon?

Aki a jegyeit illetően inkább külső kontrollal, azt az a veszély fenyegeti, hogy áldozatul esik az egyetemi életre jellemző számos figyelemelterelő és csábító dolog egyikének. Ha úgy érzi, a vizsgaeredményei nagyrészt az ő kontrolljának határain kívül vannak, könnyebben félretereli a tanulást egy izgalmasabbnak tűnő elfoglaltság kedvéért. Ez a hozzáállás természetesen önbeteljesítő jóslatnak is tekinthető, ami a jegyek romlását vonja maga után. Az alábbi kérdések segítenek felmérni, mi a mi kontrollhelyálláspontunk a tanulmányainkat illetően:

- Vizsgázás során gyakran előfordul, hogy bár tudjuk a tananyagot, a szorongás miatt szinte semmire sem emlékszünk?
- Gyakran előfordul, hogy bár tudjuk az anyagot, úgy érezzük, a kérdéssor igazságtalan, vagy hogy a tanár olyasmire is rákérdez, amiről nem szólt, hogy benne lesz a tesztben?
- Jellemző ránk, hogy oly könnyen elcsábulunk a tananyag mellől, hogy szinte soha nem tudunk eleget foglalkozni a tanulással?
- Úgy hisszük, hogy egyesek jó tanulónak születtek, míg mások nem?
- Úgy érezzük, hogy nincs kontrollunk afelett, milyen jegyeket kapunk?
- Úgy érezzük, nem vagyunk elég okosak az egyetemhez?

- Úgy érezzük, hogy az egyetemi sikeresség nagyjából annak függvénye, hogy ki mennyire tud bevágódni az oktatóknál?

Ha több kérdésre is igen volt a válaszuk, valószínűleg külső kontrollal vagyunk a felsőfokú tanulmányainkat illetően. Márpedig ez a hozzáállás rontja a jó teljesítmény esélyeit. Mit lehet tenni ilyenkor? Semmit – amennyiben teljes mértékben meg vagyunk győződve róla, hogy a hozzáállásunk a valóságot tükrözi. Ha azonban nyitottak vagyunk arra az elképzelésre, hogy több kontrollt is szerezhünk a tanulmányi előmenetelünk alakulása felett, íme, pár jó tanács:

- Ha szorongunk a vizsgák miatt, kérjünk segítséget az egyetem diáktanácsadó központjában.
- A barátainkkal alakítsunk tanulócsoportot, amiben egymást segítjük, vagy kérjünk meg valakit, hogy segítsen a tanulásban.
- Beszéljünk az oktatóinkkal: kérjük meg, adjanak támpontot, hogy mit tartanak a legfontosabbnak a tananyagból. (De ne kérdezzünk rá nyíltan, hogy mik lesznek a vizsgakérdések!)
- Próbáljuk felmérni, mik az erősségeink és hol vannak hiányosságaink az anyagban, és hogy mi érdekel minket a legjobban. Ezt követően készítsünk tervet a gyengeségeink ellen (például vegyünk igénybe korrekpetálást). Ugyanakkor építsünk az erősségeinkre azáltal, hogy kiválasztjuk azt a területet, ami a legjobban megfelel a képességeinknek és az érdeklődésünknek.

Mi pedig sok szerencsét kívánunk – bár arra csak egy külső kontrollal hagyatkozna!

## Minden világos?

1. Mi volt Sigmund Freud legnagyobb felfedezése, egyben az a koncepció, ami megkülönbözteti a pszichoanalízist a humanisztikus és a szociokognitív elméletektől?
2. Mondjunk egy olyan viselkedést, amit a freudiánusok szerint a tanatos vezérel!
3. Melyik az az érvédő mechanizmus, amin a Rorschach-teszt és a TAT alapszik?
4. Ha erőteljesen reagálunk mások dühös kitöréseire, melyik jungi archetípussal lehet problémánk?
5. Freuddal ellentétben Karen Horney úgy vélte, hogy a viselkedésünk mögött működő erők \_\_\_\_\_
6. A humanisztikus pszichológusok a pszichodinamika képviselőitől merőben eltérő al-  
lópontot képviseltek, mert a hangsúlyt a \_\_\_\_\_ és a \_\_\_\_\_ helyezték.
7. A személyiségpszichológusok melyik csoportja igyekszik az embereket az általuk követett szerepmóddal alapján megérteni?
8. Mi a közös a pszichodinamikus, a humanisztikus és a szociokognitív személyiségpszichológiában?
  - a. A személyiséget mind nagyrészt a tudattalan erők befolyása alatt állónak tartja.
  - b. Mind elismerik a mentális folyamatok fontosságát.
  - c. Mind úgy véli, hogy a férfiak és a nők viselkedése mögött teljesen eltérő motívumok húzódnak.
  - d. Mindnek az elméleteihez pszichológiai kutatások szolgálnak szilárd alapként.

**Helyes válaszok:** 1. A legtöbb pszichológus szerint Freud legnagyobb felfedezése a tudattalan volt. 2. Bármilyen agresszív vagy destruktív viselkedés. 3. Projekció. 4. Az árnyék archetípus. 5. Szociális. 6. Az egészséges személyiségre és az emberben rejlő potenciálra. 7. A szociokognitív pszichológusok. 8. b.



## 10.4. KULCSKÉRDÉS

Milyen „elméletek” segítségével igyekeznek az emberek megérteni egymást és magukat?

Az eddigiekben azzal foglalkoztunk, milyennek látják a személyiséget a pszichológusok. De a hétköznapi emberek vajon miként boldogulnak egymás megértésével? És hogyan értik meg saját magukat? Mindannyian folyamatosan helyes vagy téves feltételezésekkel élünk, mind a többi emberrel, mind pedig a saját személyiségünkkel kapcsolatban. Így teszünk randi előtt, egy állásinterjúra készülve, vagy amikor először találkozunk a csoporttársainkkal vagy egy tanárunkkal. Talán felmerült már bennünk, hogy más kultúrából származók ugyanolyan előfeltételezéseket alkotnak-e a személyiségről, mint mi. Ez azért fontos téma, mert a „laikusok elméletei”, tudományosabban megfogalmazva az **implicit személyiségelméletek**\* azok, melyek révén igyekszünk megérteni egymást, és amelyek megerősíthetik vagy alááshatják az emberek – vagy akár egész nemzetek – közötti kapcsolatokat. A vonatkozó központi fogalmunk ezt így fogalmazza meg:

### 10.4. Központi fogalom

Magunk és mások megértése az implicit személyiségelméleteken és az énnarratívumokon alapszik – mindkettő kulturális befolyásolás alatt áll.

Mielőtt rátérnénk önmagunk megértésének módjaira, először ismerkedjünk meg közelebbről azokkal az implicit elméletekkel, melyek révén másokat igyekszünk megérteni.

### Implicit személyiségelméletek

Gondoljunk valakire, aki szerepmodellként szolgált, szolgál a számunkra. Majd pedig egy olyan embert idézzünk fel, akit ki nem állhatunk. Mind a két emberhez személyes vonásokat, tulajdonságokat társítunk: őszinte, megbízható, jó a humora, nagylelkű, barátságos, agresszív, lehangolt, pesszimista és így tovább. Már gyerekként is a rendelkezésünkre állt egy meglehetősen elnagyolt rendszer a többi ember személyiségének a felmérésére, igyekeztünk megállapítani, hogy egy ismeretlen illető barát vagy ellenség, megpróbáltuk kitalálni személyiségük „letapogatása” segítségével, miként tudunk a legjobban kijönni a szüleinkkel és a tanárainkkal.

Egy ember személyiségéről alkotott véleményünk minden esetben az **implicit személyiségelmélet**ünket tükrözi, a személyiségről formált magyarázatunkat, melynek során az illető viselkedését összekötjük a viselkedés háttérében álló vélt tulajdonságokkal. Az *implicit emlékek*hez hasonlóan (lásd II. kötet 6. fejezet) az implicit személyiségelméletek is a háttérben működnek, nagyjából a tudatosságunk határain kívül, így könnyítve meg a többi ember megértésének nehéz feladatát (Fiske & Neuberg, 1990; Macrae et al., 1994).

\* Az egyénnek a személyiségről alkotott, kétségbe nem vont előfeltételezései, melyek révén egyszerűsíteni igyekszik a többi ember megértésének feladatát.

Az esetek többségében az implicit elméleteink elég jók ahhoz, hogy a társas kapcsolataink viszonylag olajozottan működjenek – legalábbis ismerős környezetben. Míg ismeretlen kultúrákban az előfeltételezéseink könnyen tévútra vihetnek minket, ismerős környezetben az implicit személyiségelméleteink segítenek előre látni az emberek motívációit és viselkedését, ami lehetővé teszi nekünk, hogy dolgozni tudjunk, meg tudjuk venni a reggeli kávékat a sarki büfében, egyetemre tudunk járni, vagy jól kijöjjünk a barátainkkal. Bizonyos tekintetben az implicit elméleteink nem sokban különböznek az öt faktor elmélettől. Egy vizsgálat során egyetemistáknak kellett személyiségjellemzést adniuk olyan társaikról, akiket többször láttak, megfigyelhettek, de nem ismertek személyesen. A benyomásaik feltűnően egybecsengtek az illetőknek az öt nagy személyiségfaktort mérő teszten szerzett értékeivel (Mehl et al., 2006). Csupán egy érdekes kivétel akadt: az asszertív vagy logikus viselkedést férfiak esetében az érzelmi stabilitás jelének tudták be a megfigyelők, míg nők esetében az érzelmi *instabilitásnak*! Az implicit elméleteknek is van tehát vakfoltjuk, a naiv feltételezésekre, illetve a vonásokra és testi jegyekre vonatkozó sztereotípiák tévedéseket eredményezhetnek (Hochwalder, 1995). Így történhet meg az, hogy egy testes embert alapból vidámnak gondolunk, vagy egy szőkét ostobának. Hasonlóképpen tévesen szokták sokan azt feltételezni, hogy bizonyos vonások mindig kéz a kézben járnak – például a kreativitás és az érzelmi instabilitás.

Akkor is téves eredményre vezethetnek az implicit elméletek, amikor valakit a saját motívumai és érzései befolyásolnak mások személyiségének megítélésében – erre a helyzetre ráhúzható a Freud által bevezetett *projekció*, azaz kivetítés fogalma. Ily módon a haragos, a boldog vagy a depressziós ember őszintén azt gondolhatja, hogy a többiek is így érzik magukat.

Végül pedig az implicit elméletek abban a kérdésben is vitát generálhatnak, hogy a személyiségvonások állandóak, vagy lehet rajtuk változtatni. Nyilván senkit sem lep meg túlságosan, hogy akik állandónak tartják a vonásainkat, hajlamosabbak sztereotípiákban gondolkodni a többi emberről (például: „az olaszok már csak ilyenek”) (Levy et al., 1998; Molden & Dweck, 2006). Arról se feledkezzünk meg, hogy ez a feltételezésünk – hogy állandónak vagy megváltoztathatónak tartjuk-e a személyiségvonásokat – milyen hatással lehet arra, ahogyan a szülők nevelik a gyerekeiket, ahogyan a tanárok reagálnak egyes diákokra, vagy ahogyan az edzők vagy a főnökök kezelik a játékosaik vagy beosztottaik sikereit és kudarcait.

### A rögzült mentalitásból eredő narratíva veszélyei

Carol Dweck (2006, 2007) mintegy húszéves kutatás után megállapította, hogy a **mentalitás** (mindset) nem csupán egy mellékes területe a személyiségünknek, hanem a mentális világunk egy nagyon fontos aspektusa. Segít felállítani a céljainkat, hatással van arra, hogy optimistán vagy pesszimistán tekintünk-e a jövőbe, vagy hogy kiaknázzuk-e bennünk rejlő lehetőségeket. Mert mi történik akkor, ha mi magunk, a tanáraink, a szüleink vagy az edzőnk azt gondolja, hogy egy képesség vagy tehetség fix, azaz rögzült – vagy megvan az emberben, vagy nincs? Tételezzük fel, hogy mi pont abba a csoportba tartozunk, akikben megvan az a Bizonyos Dolog. Gyerekként már látszik, hogy zenei őstehetségek vagyunk, netán tehetséges sportolók vagy írók. A „természet adta” tehetség koncepciójával az a baj, hogy feljogosítva érzi magát az ember, hogy munka nélkül érjen el sikereket. Nagyobb tehát a valószínűsége annak, hogy nem



fog keményen dolgozni és sokat gyakorolni, pláne eleinte, amikor még nem mérettetik meg annyira magas szinten, és így is elég jól teljesít. A másik oldalon vannak azok a gyerekek – és a körülöttük lévők –, akik a *fejlődésben* hisznek, tehát abban, hogy a tehetség vagy a rátermettség a folytonos fejlődés állapotában van, intenzív gyakorlással és kemény munkával fejleszthető. Most tételezzük fel, hogy e két típusú gondolkodást képviselő két gyerek ugyanazt a célt szeretné elérni. A fejlődési beállítottságú gyerek rájön, hogy a még keményebb munka és a még több gyakorlás elengedhetetlenül szükséges az előrejutáshoz, míg a rögzült mentalitású azt fogja érezni, hogy ő nem olyan jó, mint hitte, és mindenkinek csalódást okoz, aki bízott a veleszületett tehetségében. Dweck professzor idevágó TED-előadása (*The Growth Mindset: Believing You Can Improve*; A fejlődésbe vetett hit ereje) magyar felirattal is megtekinthető az interneten.

A népszerű szerző, Malcolm Gladwell bestsellere, a *Kivételesek (Outliners)* hasonló gondolkodást követ. Ebből megtudhatjuk, mi az az egyetlen hatalmas különbség azon fiatalok között, akiket gyerekkorukban istenadta tehetségnek tartottak, és akik sikeresek is lettek, és azok között, akik sosem jutottak el a felismerésig, hogy az állítólagos tehetségük valójában a 10 000 órányi gyakorlásban rejtezik! De a pszichológiai alapokon nyugvó újítások révén rövid idő alatt megváltoztatható a mentalitás, ezáltal fokozható a teljesítmény és csökkenthetők a teljesítménybeli eltérések számos területen, a matematikától a sportig (Dweck, 2008).

### Én-narratívumok: a saját személyiségről kialakított történetek

Miként felelnénk, ha valaki nekünk szegezné a kérdést: Mesélj magadról! Valószínűleg pár mondatban összefoglalnánk, honnan származunk, mit csinálunk szívesen a szabadidőnkben és mik a céljaink. De mit felelnénk akkor, ha ugyanezt a kérdést saját magunknak tennénk fel? Dan McAdams (2006) azt a „történetet” nevezi *én-narratívumnak* vagy *én-elbeszélésnek*, amit mi mesélnénk el magunknak magunkról. Véleménye szerint az én-narratívum ugyanolyan fontos eleme a személyiségnek, mint a motívumok, az érzelmek vagy a társas kapcsolatok. Az én-narratívum valójában egy átfogóbb fogalom az énfelfogásra, ez az énfelfogás időbeli története. Az én-narratívum úgy fogja össze a személyiség elemeit, mint a vékony fonal a gyöngysor szemeit. Az identitásunk, teszi hozzá McAdams, ennek a narratívumnak a fenntartásán alapszik, ez adja meg az egyesség érzetét és ad célt nekünk az életünk során.

A kultúra természetesen nagy hatással van mindazokra az én-narratívum történetekre, melyeket el *akarunk* mondani magunknak. Noha McAdams még nem végzett kiterjedt interkulturális kutatást e téren, azonosított egy különösen fontos én-narratívumot az amerikaiak körében, mégpedig a *redemptív ént*\*\*.

Természetesen nem mindenki én-narratívuma követi ezt a redemptív (megbocsátó, megváltó) mintázatot, de McAdams sok esetben talált az *alkotóképes* felnőtteknél ilyen mintázatot (az alkotóképeséget eredetileg Erik Erikson használta az egészséges, produktív felnőttkor jellemzésére, lásd I. kötet, 4. fejezet). Az alkotóképeség azok jellemzője, akik képesek önmagukon kívüli célokat találni és ezek mellett elköteleződni, akik

\* Én-elbeszélés; az a „történet”, amit az ember magának mesél magáról, és ami segíti kialakítani magában a személyiségnek az idő folyásával is megmaradó konzisztens állapotának érzését.

\*\* McAdams által azonosított, az eriksoni értelemben alkotóképes amerikaiak jelentős részére jellemző én-narratívum, aminek fontos jellemzője az akadályok legyőzése és a segítség másokon.

a közösséget és a jövő generációk jóllétét is szem előtt tartva cselekszenek. Azt még nem tudjuk, hogy más kultúrákban milyen narratívák jellemzik az egészséges felnőtteket.

## A kultúra hatása a személyiségfelfogásunkra

Már többször szembesülhettünk vele, hogy a nyugati világ hajlamos a személyiség középpontjába az *egyént* vagy az *ént* helyezni. Míg ezekben a kultúrákban az emberek a különálló, elkülönülő énből indulnak ki, a világ számos más pontján – elsősorban a kollektivista társadalmakban – az énre mint a nagyobb szociális hálózatra beágyazódott dologra tekintenek. Azt is gondolják, hogy az egyéneket nem érthetjük vagy ismerhetjük meg a hozzájuk valamilyen kapcsolat révén kötődő emberektől elszigetelt állapotukban, és ezzel már el is érkeztünk az interkulturális kutató, Harry Triandis munkájához.

**Individualizmus, kollektivizmus és személyiség** Triandis (1995) szerint a kultúrák közötti legalapvetőbb különbség abban nyilvánul meg, hogy individualista vagy kollektivista kultúráról van-e szó. Az euroamerikai kultúrkörben az *individualizmus* a jellemző: a társadalom egysége az egyén, míg számos ázsiai, dél-amerikai és afrikai kultúra a családot vagy más szociális csoportot tekinti annak. A *kollektivizmus* mentén működő kultúrákban az emberek olyan egyéniség kialakítására hajlanak, ami jól beleillik a csoportba, és azt feltételezik, hogy a többiek motivációja ugyanilyen. Az individualista kultúrákban az emberek magukra mint egyedüli és egyszeri, a szociális kapcsolatoktól független identitásra gondolnak (Pedersen, 1979). Utóbbi társadalmakban ezért az én egész, míg sok ázsiai és afrikai kultúrában csupán egy rész (Cohen & Gunz, 2002).

Újabb interkulturális kutatások azonban kimutatták, hogy az ázsiai kultúrák sem annyira kollektivisták mindenütt, mint korábban gondoltuk. A Kína északi területein élők például úgy tűnik, kifejezetten individualisták, míg a délebbre élő kínaiak kollektivisták. A kutatást vezető Thomas Talhelm szerint erre a különbségre a legjobb magyarázatot a „rizselmélet” kínálja. Hogy működtethessék a rizstermesztéshez elengedhetetlen, évszázadok óta működő csatornahálózatukat, véli Talheim, a délieknek sokkal nagyobb fokú együttműködésre van szükségük, mint az északon élő, másféle gabonát termesztő és ehhez csak az esőre támaszkodó közösségek tagjainak (Doucleff, 2014; Talhelm et al., 2014). Sietve hozzátesszük, hogy a rizselmélet korreláción alapul, tehát nem lehetünk benne biztosak, hogy a történelmi időkre visszanyúló növénytermesztési mintázatok az *okai*-e a megfigyelhető kulturális különbségeknek. Azt sem szabad elfelejtenünk, hogy ez csupán egyetlen vizsgálat. De bizonyosan lesz még több is, aztán majd elválik, mennyire áll erős lábakon a rizselmélet.

Fontos leszögezni, hogy sem az individualista, sem a kollektivista kultúra nem jobb a másiknál. Ha különböző nézőpontokból szemléljük őket, mindkettőnek megvannak a maga előnyei és a hátrányai is. A kollektivista kultúrák bátorítják a csoportos munkát, az együttműködést, jellemzően a csoport dicsőségére, ami gyakorta egy munkacsoport vagy a család. Másfelől viszont az olyan személyiségek, mint Mary Calkins, aki megkérdőjelezte a társadalmi normákat, sokkal jobban kibontakoztathatják személyiségüket egy individualista kultúrában.

**Hogyan hat a kultúra a személyiségre?** Az emberek személyiségének és viselkedésének számos aspektusa az individualizmus–kollektivizmus spektrumon elfoglalt helyükből



fakad. Amikor másokat kell megítélni, az amerikaiak és az európaiak hajlamosak elkövetni az **alapvető attribúciós hibát\*** (más néven megfeleltetési torzítást), ami tulajdonképpen kétféle torzítást takar egyszerre: az illető *túlbecsüli egy viselkedés belső, a személyiségvonásokból fakadó okait, miközben alábecsüli a szociális-helyzeti, azaz a külső tényezők hatását a viselkedésre*. Teszi mindezt abból a feltételezésből fakadóan, hogy a másik ember cselekedetei – különösképpen a bosszantó, ostoba, nem helyénvaló vagy más módon nemkívánatos viselkedések – elsősorban az illető személyiségére vezethetők vissza, nem pedig az adott helyzetre. Ha például elkészünk az óráról, a többi diák azt fogja gondolni, hogy lusták vagy szétszórtak vagyunk – de csak ha egy európai vagy amerikai egyetemen történik ez velünk. Ha Kínában vagy Japánban járunk egyetemre, a többieknek inkább az jut eszébe, hogy valamilyen külső ok, például forgalmi dugó miatt késünk. Az alapvető attribúciós hiba kevésbé jellemző a csoportorientált kollektivista kultúrákban (Church et al., 2005; Lillard, 1997).

A kultúrák más dimenziók tekintetében is különböznek. Ha például felajánljuk egy helyzetben a versengés és az együttműködés közötti döntési lehetőséget, az individualista amerikaiak jellemzően a versengést választják (Aronson, 2004; Gallo & McClintock, 1965). Az is általánosabb az esetükben, hogy magasabb pontszámot érnek el a teljesítményszükséglet terén, mint a kollektivista kultúrákból érkezők.

Az „ideális személyiségről” alkotott véleményük terén is van különbség a kultúrák között (Matsumoto, 1996). A nyugati pszichológiai hagyomány szerint a mentális egészségnek része a személyiség ellentmondó és egymással szemben álló részeinek integrálása. Ez különösen jól megmutatkozik Freud és Jung elméleteiben. Az ázsiai pszichológusok, különösképpen a buddhista vallásúak azonban pont ellenkezőleg látják: ők azt tartják fontosnak, hogy leválasszuk a tudatosságot az érzékeléstől és a világi tapasztalatok emlékeitől (Gardiner et al., 1998; Pedersen, 1979).

Mutatunk egy rövid listát más személyiséggel kapcsolatos dimenziókról, amelyek tekintetében meglehetősen különbségek vannak a világ különböző társadalmi gondolkodásában:

- **A különböző korcsoportok és a nemek társadalmi státusa:** Számos ázsiai és őslakos amerikai kultúrában az idősebbek státusa magasabb, mint az Egyesült Államokban, míg a nők alsóbbrendű helyzetben vannak sok nem nyugati társadalomban (Segall et al., 1999).
- **Szerelem:** A szerelem és romantikus vonzalom minden kultúrában ismert, de a házasság alapjaként csak nemrégiben jelent meg Európában, és leginkább ma is csak az individualista kultúrákra jellemző a szerelmi házasság (Hatfield & Rapson, 1998; Rosenblatt, 1966).
- **Az érzelmek kimutatása:** Az ázsiai kultúrákban az erős érzelmek elnyomását tartják kívánatosnak (Tsai & Uemura, 1988), míg az euroamerikai kultúrkörben az emberek sokkal nagyobb valószínűséggel fejeznek ki erőteljes érzelmeket (bár a nemek között lehet e tekintetben eltérés).

\* Az a kettős hajlamunk, hogy túlbecsüljük a belső, személyiségvonásokra visszavezethető okokat, miközben alábecsüljük a külső, a szituációból fakadó okok nagyságát. Az individualista kultúrákban gyakoribb, mint a kollektivistákban.

- **Kontrollhely:** Az ipari társadalmakban, mint amilyen az USA vagy Kanada, az emberekre inkább jellemző a belső kontrollhely, mint az olyan fejlődő országokban, mint Mexikó vagy Kína (Berry et al., 1992; Draguns, 1979; Shiraev & Levy, 2004).
- **Gondolkodás versus érzések:** Számos kultúrában (például Dél-Amerikában) nem tesznek annyira éles különbséget a gondolatok és az érzések között, mint az amerikaiak (Fajans, 1985; Lutz, 1988).
- **Társadalmi harmónia:** Az ázsiai kultúrák a harmóniára törekednek a szociális interakciókban, ez a nyugati megfigyelők szemében konformitásnak tűnhet. Cserébe az előbbieket devianciának tekintik az utóbbiak azon szokását, hogy nagyra értékelik az egyediséget (Kim & Markus, 1999).

A számos különbség ellenére kijelenthetjük-e, hogy az emberek alapvetően mindenhol a világon egyformák?

Ha a neuronok és az agyi ideghálózatok szintjén vizsgáljuk a kérdést, a válasz egyértelmű igen. De a személyiség a kultúrától nem elválasztható, így az átfogóbb válasz a nem lenne – azzal a fenntartással, hogy az emberek személyisége a világon talán mindenhol leírható néhány azonos dimenzió mentén. A kultúra a társadalom azon aspektusaira utal, melyeket a társadalom minden tagja oszt, melyek mindőjük számára ismerősek, és amelyeket továbbadnak a következő generációnak. A „személyiség” pedig a kultúrán belül az egyéneket megkülönböztető vonások egyedi kombinációját jelenti (Brislin, 1981, 51–52. o.).

Nem szabad azonban elfeledkezni róla, hogy a kultúra és a személyiség kölcsönhatásban állnak. A kultúra formálja a benne élők személyiségét, de az egyes emberek is hatással lehetnek a kultúrára. Ennélfogva a személyiségünk bizonyos mértékig az erkölccsel, a gyermekneveléssel, az agresszióval, a teljesítménnyel, a versengéssel, a halállal és többtucatnyi egyéb, az embereknek mindenhol fontos dologgal kapcsolatos társadalmi értékek, attitűdök, hiedelmek és szokások terméke. A legtagabb értelemben véve pedig a kultúra egy társadalom „személyisége” (Benedict, 1934).

## [PSZICHOÜGYEK]

### Amikor a személyiség megzavarodik

A személyiség zavaraira vezethető vissza számos híres történelmi alak furcsasága, ilyen például a hatszor házasodó VIII. Henrik vagy a hollywoodi hírességek jó pár tagja, férfiak és nők vegyesen, de idetartozik a szüleit egy baltával legyilkoló Lizzie Borden is. A **személyiségzavarok**\* krónikus tünete az elégtelen ítélőképesség, a zavaros gondolkodás, az érzelmi diszturbanciák, az elégtelen társas kapcsolatok vagy az impulzuskontroll hiánya (Clark, 2009). A legfontosabb „kellék” a hosszan fennálló maladaptív személyiségmintázat. A legismertebb személyiségzavarok az alábbiak:

\* A gondolkodás, az érzelmek, a társas kapcsolatok vagy az impulzuskontroll krónikus, mindenre kiterjedő, rugalmatlan és maladaptív voltával jellemezhető mentális zavarok csoportja.



1. *Narcisztikus személyiségzavar*
2. *Antiszociális személyiségzavar*
3. *Borderline személyiségzavar*

**A narcisztikus személyiségzavar** Narcisszus a görög mitológia szereplője volt, akit annyira elbűvölt a saját tükörképe, amit egy tó vizében pillantott meg, hogy önmaga csodálása közben végül beleesett a vízbe, és megfulladt. Róla kapta nevét a **narcisztikus személyiségzavar\***, aminek fő jellemzői, hogy az egyén önmagának túlzottan nagy fontosságot tulajdonít, folyamatos figyelemre és csodálatra áhítozik, és gyakorta álmodozik nagy sikerekről vagy hatalomról. A legkisebb kritikára vagy kudarcra is hevesen reagál. Jellemzően problémásak a kapcsolatai, gátlástalanul feljogosítva érzi magát arra, hogy mindenki őt segítse, önző módon kihasznál másokat, és nehézségei vannak a többi ember érzelmeinek megértésével. Klinikai kezelést egy narcisztikus ritkán érez szükségesnek. Ha végigtekintünk a szórakoztatóiparon, a narcisztikus személyiségzavar különösen gyakorinak tűnik a film- és zeneiparban.

**Antiszociális személyiségzavar** Az embertelen főnökök, a szélhámosok és a sorozatgyilkosok mind jó eséllyel pályáznak az **antiszociális személyiségzavaros\*\*** címkéjére. Ez a zavar az Egyesült Államok felnőtt lakosságának mintegy 3 százalékát érinti, de a börtönlakók körében akár 70–80 százalékosra tehető a gyakorisága (Patrick, 2007). A kriminalisztikai statisztikákban megjelenő nemi különbségek szerint férfiakat négyszer gyakrabban diagnosztizálnak antiszociális személyiségzavarral, mint nőket (Regier et al., 1988, 1993).

Az antiszociális személyiségzavarra leginkább a lelkiismeret és a mások iránti felelősségérzet hiánya jellemző. A társadalmi normák durva megszegése már gyermekkorban elkezdődik: zavaró viselkedés az osztályteremben, verekedések, szökdösés otthonról. Ez a mintázat erőszakos és könnyelmű, másokra tekintettel nem lévő viselkedésig fajulhat, például vandalizmus, állatkínzás vagy gyújtogatás képében. Szintén gyakori jel a megrögzött hazudozás és lopás.

Dacára annak, hogy az ilyen emberek gyakorta kerülnek bajba, nem érznek szorongást, szégyent vagy bármilyen más, erőteljes negatív érzést. Igazából nagyon is gyakran higgadtak maradnak olyan helyzetekben, melyek egy normális embert igencsak felzaklatnának. Az antiszociális személyiségzavar erőszakos vagy kriminális mintázatát mutató személyeket, például a gyilkosságot vagy más, nagyon súlyos bűncselekményt elkövetőket szokás „pszichopátáknak” vagy „szociopátáknak” nevezni, de ezek a kifejezések nem szerepelnek a DSM-5-ben (Krueger & Markon, 2006; Miller, 2008).

Bár a megrögzött bűnözők között szép számmal akadnak antiszociális személyiségzavarosok, azon sikeres politikusok és üzletemberek között, akik mindenkit és mindent a pénznek, a hatalomnak és a karriernek rendelnek alá, szintén gyakori ez a zavar (Babiak & Hare, 2006; Patrick, 2007). Egyesek közülük egészen elbűvölő emberek lehetnek, akik megtanulták a sármjukkal kihasználni az emberek hajlamát a bizalomra.

\* Az én fontosságának szélsőséges hangsúlyozásával jellemezhető személyiségzavar; az ebben szenvedő folyamatos figyelemre és csodálatra áhítozik, gyakran fantáziál hatalmas sikerekről és hatalomról.

\*\* A lelkiismeret és a mások iránt érzett felelősség hiánya jellemezte állapot.

Ugyanennek köszönhetik, hogy általában hosszú időn át nem buknek le, amikor pedig mégis, sokszor ügyesen kimásznak a csávából.

Mi okozhatja az antiszociális személyiségzavart? Újabb agyi képpalkotó felvételek szerint az amigdala és a szemek feletti agykérgi területek nem megfelelő működése a ludas (Kiehl & Buckholtz, 2010; Raine, 2008). Azt azonban még mindig nem tudjuk, hogy ezt a nem megfelelő működést mi okozza.

**Borderline személyiségzavar** A **borderline személyiségzavart\*** az instabilitás, az impulzivitás és a finoman szólva is kaotikus emberi kapcsolatok jellemzik (Butcher et al., 2010; Selby & Joiner, 2009). Kiszámíthatatlan hangulatingadozásokra és viharos kapcsolatokra kell számítani egy ilyen embernél, aki sokszor jelentéktelen dolgokra is eltúlzott reakciót ad. Az ilyen emberek a frusztrációt nehezen viselik el. Az impulzivitásuk droghasználatban, szerencsejátékban, promiszkuitásban, falásrohamokban, felelőtlen vezetési stílusban, öncsonkításban vagy öngyilkossági kísérletekben is megnyilvánulhat. Képpalkotó vizsgálatok is kimutatták ennek az impulzivitásnak a nyomát az agyban (Bower, 2009; Meyer-Lindenberg, 2008).

Nem kizárt, hogy mi is ismerünk ilyen embert. A felnőtt lakosság 2 százaléka lehet érintett, a klinikumban 10–20 százalék közöttire teszik a borderline zavarral kezelt páciensek számát (Meyer-Lindenberg, 2009; National Institute of Mental Health, 2010b). Sajnálatos módon, hasonlóan a többi személyiségzavarhoz, a borderline zavar kezelésének is komoly gátat szab, hogy az érintettek csak ritkán kérnek segítséget, és ritkán viszik végig a kezelést.

## KRITIKUS GONDOLKODÁS ÉLESBEN

### A személy–helyzet ellentmondás

Tudományos bombaként hatott a kognitív pszichológus Walter Mischel azon állítása, hogy bizonyítékai vannak arra: sokkal kevésbé konzisztensen viselkedünk a különböző helyzetekben, mint azt addig hittük (1968, 1973, 2003). A partikon felszabadult bulikirályként viselkedő ember félénk és visszahúzódó lehet az egyetemi előadásokon; az egyébként „neurotikus” barátunk vészhelyzetben a higgadt és megfontolt cselekvés szobrává

válhat. Akárcsak Rosalinda Shakespeare *Abogy tetszik*jében, különböző helyzetekben és a különböző embereknek más-más személyiségként adhatjuk elő magunkat. Mischel szerint tehát a *helyzet* ismerete fontosabb előrejelzője a viselkedésnek, mint a személyiség vonásainak ismerete. A témát illetően kialakult vita pedig azóta is folyik **személy–helyzet ellentmondás\*\*** vagy konzisztenciaparadoxon néven (Pervin, 1985).

\* Érzelmi instabilitás és impulzivitás jellemezte állapot; kiszámíthatatlan hangulatingadozások és viharos kapcsolatok jellemzik, nagyon rossz frusztrációtűrő képesség mellett.

\*\* Az arról folyó vita, hogy az emberi viselkedés a személyiségfolyamatok, például a vonások alapján érthető meg jobban, vagy a szociálpszichológiai folyamatok alapján, mint amilyen a helyzet hatalma.



Mischel felvetése a legtöbb személyiségelmélet alapjait kérdőjelezte meg. Ha ugyanis az emberek következetlenül viselkednek a különböző helyzetekben, mire valók a személyiségelméletek? Létezik, hogy a személyiségben nincs állandóság? Kritikusai számtalan támadást intéztek Mischel ellen, rámutatva, hogy a módszer alábecsülte a szituációkon átívelő konzisztenciát a személyiségben (Epstein, 1980). Bem és Allen (1974) szintén azt mutatták ki, hogy egyesek következetesebben viselkednek, mint mások. Egyébként akkor szoktunk a legkövetkezetesebbek lenni, ha tudjuk, hogy figyelnek minket (Kenrick & Stringfield, 1980), illetve ismerős helyzetekben (Funder, 1983a, 1983b; Funder & Ozer, 1983).

Miközben a személyiségpszichológiának az alapjait vonta kétségbe, a személyhelyzet ellentmondás jó nagy lökést adott a szociálpszichológia fejlődésének, melynek művelői mindig is biztosak voltak a *helyzet hatalmában*, és demonstrálták, hogy bizonyos helyzetekben egy teljesen normális egyetemista is hazudozóvá, félrelépővé vagy akár szadista kínzóvá is válhat. De mit segít ez nekünk a paradoxon feloldásában?

### Melyek a kritikus kérdések?

Ez az ellentmondás nem egy vagy-vagy vita: nem arról van szó ugyanis, hogy *vagy* a személyiségvonások, *vagy* a helyzetek irányítják a viselkedést. Sokkal inkább az a kérdés, hogy melyiknek és mikor van nagyobb befolyása. A felek mindkét oldalon elismerik, hogy a személynek és a helyzetnek egyaránt van hatása a viselkedésre. A vita a hatás mértékén folyik.

Van itt még egy dolog. Milyen mértékben változik a személyiségvonások ereje egyik helyzetről a másikra? Szélsőséges szituációban, például amikor egy börtönőr áll szemben egy elítélttel, nyilvánvalóan a helyzet az, ami dönt. Fontosabb

ez a kérdés a hétköznapi emberek mindennapi életét illetően: mekkora ereje van a szituációnak a személyiségvonásokkal szemben? Nem könnyű választ adni erre a kérdésre.

**Az ember nem következetes** Ha egy darabig megfigyeljük ugyanazt az embert, azt fogjuk látni, hogy ugyanabban a helyzetben is merőben eltérően reagálhat, mint előző alkalommal. Gondoljuk végig: mi *mindig* ugyanazt rendeljük a kedvenc éttermünkben? Vagy *mindig* derűsek és barátságosak vagyunk a barátainkkal? A személyiségvonásokkal foglalkozó pszichológusok felhívják a figyelmünket, hogy a személyiségvonásokra inkább mint az adott személy viselkedésére általában jellemző dolgokra gondoljunk: tehát valaki barátságos – *általában*.

Mi történik, amikor a kutatók helyzetről helyzetre megfigyelnek embereket? Vajon az illetők viselkedése következetes lesz, netán széles határok között változik? Egy vizsgálatban a résztvevők kaptak egy tablettát, és naponta több alkalommal fel kellett jegyezniük az adott helyzetet, a viselkedésüket, és értékelni magukat az öt nagy személyiségvonás mentén. Az eredmények szerint az emberek „bevallásos” személyiségvonásai épp olyan radikálisan változtak, mint a viselkedésük a különböző helyzetekben (Fleeson, 2004).

Amit érdemes megjegyeznünk mind ebből, hogy a viselkedést befolyásoló tényezők többsége nem tulajdonítható a személynek *vagy* a helyzetnek, a viselkedés láthatóan a vonások és a szituációs változók *kölcsönhatásának* az eredménye (Kenrick & Funder, 1988). Igazából Mischel sosem mondta azt, hogy vessük el a személyiségelméleteket. Ő úgy tekintett a viselkedésre, mint ami a helyzetnek, az egyén szituációra vonatkozó interpretációjának és a személyiségnek a függvénye (Mischel, 1990, 2003; Mischel & Shoda, 1995).

### Az is fontos, milyen szituációról van szó

Az is sokat számít, hogy ismerős vagy új helyzetről van-e szó. Ha az előbbi eset áll fenn, nagyobb a valószínűsége annak, hogy a szokásos viselkedést mutatja az egyén, így a személyiségére vonatkozó tudásunk viszonylag pontos előrejelzéseket tesz lehetővé. Ha azonban korábban ismeretlen helyzetbe kerül az ember, ahol a megszokott megoldásait nem tudja alkalmazni, nagyobb valószínűséggel fogja a többieket figyelni, hogy ők miként cselekszenek. Így próbálja eldönteni, mi a helyes viselkedés az adott helyzetben, és a szituáció ereje maga alá gyűri a személyiségbeli különbségeket.

### Milyen következtetést vonhatunk le mindebből?

Melyik oldalnak van igaza a személy kontra helyzet vitában? Mindkettőnek. A gondot az okozta, hogy eltérő dolgokban van igazuk. A személyiségpszichológus William Fleeson szerint (2004) a vonások hosszú időtávlatban segítenek megértenünk a viselkedést – ha hosszú időtávon nézzük a személyiséget, felfedezhetjük benne a következetességet, mivel az adott egyén viselkedése valamilyen rá jellemző átlag körül ingadozik. Rövidebb időtartamokban azonban, és különösképpen pedig konkrét helyzetekben, a viselkedés igencsak eltérő lehet. Ha tehát hosszú távra tekintünk, úgy a személyiségvonások nagyobb hatása mellett kardoskodóknak van igazuk, míg rövid távon a szituáció ereje győzedelmeskedik.

Hogy adott helyzetben melyik oldal kerekedik felül, az függ a konkrét szituációtól is, mint azt Mischel is megállapította. És hogy még tovább bonyolítsuk a dolgokat, a kultúra szerepét sem hagyhatjuk ki a képletből: bizonyítékok szerint a személyiségvonásoknak nagyobb befolyásuk van a viselkedés alakítására az individualista kultúrákban, mint a kollektivistákban

(Church et al., 2006). Ez teljesen logikus, ha belegondolunk, hogy egy individualista kultúra nagy hangsúlyt helyez olyan vonásokra, mint az intelligencia (ellentétben a kemény munkával), míg a kollektivisták kultúrákban az emberek kevésbé hajlanak az alapvető attribúciós hibára, mert ők a helyzet erejét hangsúlyozzák.

### Mellékes gondolatok: egyediség kívül-belül

Egy kérdéssel zárjuk ezt a fejezetet: mi az a három dolog az egész ismert univerzumban, ami minden esetben teljesen egyedi? Olyan dologra kell gondolni, aminek minden előfordulása megfigyelhető és mérhető módon bizonyítottan különbözik az összes többi előfordulásától.

Eláruljuk: az ember esetében ez az ujjlenyomat. A fizikai világban a hópehely. Ami pedig a pszichológia birodalmát illeti, ott a személyiség. Vizsgáljuk meg ezt a három dolgot kicsit közelebbről.

A tudósok több millió frissen lehullott hópehely fotója alapján állapították meg, hogy nincs közöttük két egyforma, hogy mindegyik kristályszerkezete eltérő. A hópelyhek méretükben és formájukban is változatosak. Ahogy hullanak alá az égből, különböző hőmérsékleti és nedvességi viszonyok hatnak rájuk, így alakul ki a csak rájuk jellemző szerkezet. (1988-ban Nancy Knight, a Nemzeti Atmoszféra kutató Központ számára hópelyheket dokumentáló kutató két egyforma üreges oszlop típusú hópehelyre bukkant, megkérdőjelezve ezzel az állítást, hogy minden hópehely egyedi. Mi azonban úgy véljük, hogy ez a két hópehely csak kettő a sok-sok millióból, ezért továbbra is gondolhatunk úgy a hópelyhekre, mint egyéniségekre!)

Az ujjlenyomat egyedisége régóta ismert dolog. 1888-ban a briliáns elme, Francis Galton így írt az ujjlenyomatról: „Az emberi test 4000 cm<sup>3</sup>-nyi hús, csont és zsír, az ezek alkotta részek szabad szemmel



vagy mikroszkóp alatt vizsgálható struktúrákat alkotnak; ezek egyike sem olyan csodálatos és karakteres, mint a tenyerek és a talpak felszínén található, vékony bőrlécek és a köztük futó árkok és bemélyedések alkotta ujjlenyomatok” (*Nature*, 1888. június 28.).

A fenti kijelentéssel egyetért az FBI és sok más nyomozó szerv és igazságügyi hatóság is: sok millió ujjlenyomat összegyűjtése és megvizsgálása után sem találtak még két egyformát, még ugyanannak az embernek az ujjai vagy egyetéből íkek esetében sem. Ebben a fejezetben láthatuk, hogy az emberi természet pszichológiai vizsgálata is arra tesz kísérletet, hogy megtalálja az egyes emberek egyedi belső vonásait. Milyen különbségek alapján lehet elkülöníteni az egyént az összes többi embertől? A személyiségpszichológusok ezeket a különbségeket nem a külső jegyekben, hanem a belső tapasztalatokban keresik: azokban a tulajdonságokban, vonásokban vagy jellemzőkben, melyek

kombinációja együttesen kirajzolja a mindenki mástól különböző *egyént*.

Most valószínűleg arra gondolunk, hogy ez a hozzáállás mennyire más, mint ami a pszichológia más területein jellemző, nevezetesen, hogy nem a hasonlóságokat keresik, a viselkedésben megmutatkozó azon általános mintázatokat, melyek segítségével az emberek viselkedését azonos helyzetekben össze lehet hasonlítani, hanem a különbségeket. És igazunk is van – de csak egy bizonyos fokig. Az emberi személyiség megismeréséhez a kutatók olyan módszereket fejlesztenek ki, melyek a világ minden emberénél közös vonások és hasonló viselkedések mérésére, vizsgálatára alkalmasak. Ez meglehetősen paradox helyzetet eredményez, már ami az egyediségünkbe vetett hitünket illeti. Annak megismerése, hogy mi közös az emberekben és mi eltérő bennük, állandó kihívást jelent az egyén, a teljes személy és a cselekvő emberi én vizsgálatával foglalkozó pszichológusok számára.

## FOGLALJUK ÖSSZE!

**PROBLÉMA:** Milyen hatások formálták Mary Calkinst olyan személyiségű emberré, aki erősen motivált volt a teljesítményre, állhatatos volt minden időben és helyzetben, és eredményesen tudott megküzdeni a stresszel?

- A pszichológusok tisztában vannak az emberi személyiség egyediségével, mindemellett arra törekcsenek, hogy felfedezzék a genetikai, biológiai, tapasztalati, szociális és kulturális hatások által befolyásolt közös mintázatokat az egyének személyiségvonásaiban, karakterében és beállítódásaiban.
- A pszichodinamikus elméletek, különösen pedig Freud elmélete, a korai élményeket, tapasztalatokat – főleg a traumákat – hangsúlyozzák, illetve a testvérekkel és szülőkkel való kapcsolatokat. Horney és Jung a nőkre nehezű társadalmi nyomást is kiemeltek.
- A vonás- és temperamentumelméletek az olyan hosszan fennálló személyiségjellemzőkre koncentrálnak, mint a nyitottság, a lelkiismeretesség és az introvertáltság. Fontos eredmény, hogy többféle értékelési eljárást kidolgozva számszerűsíthetővé tették

a személyiségvonásokat a személyiségben megmutató egyedi különbségek kimutatásához.

- A humanisztikus pszichológusok, mint Maslow, az egyén céljaira, erősségeire, énfogalmára és társas kapcsolataira fókuszálnak.

- A szociokognitív pszichológusokat az egyén kontrollhelye érdekli, illetve az életben fontos élmények, tapasztalatok személyes értelmezése.
- Az egzisztencialista pszichológusok arra koncentrálnak, hogy mit tud tenni a jelenben az egyén annak érdekében, hogy jövőbeli céljait megvalósíthassa.

## 10.1. Milyen hatások formálják a személyiségünket?

### 10.1. Központi fogalom

A személyiséget biológiai, helyzeti és mentális folyamatok egymással kombinálódó hatásai formálják, beágyazódva a szociokulturális és a fejlődési hatások kontextusába.

A **személyiségre** tekinthetünk úgy, mint a motívumaink, érzelmeink és percepcióink, valamint a magunk és a világ megértésére irányuló tanult sémáink alkotta egyedi mintázat kialakítását célzó „alapbeállításra”. Emellett a személyiségnek mély evolúciós gyökerei is vannak, mint az megfigyelhető az agresszió behelyettesítésénél. Az idegkutatók szerint a személyiség biológiája agyi modulokból épül fel, melyek mindegyike eltérő célokhoz adaptálódott.

De a személyiség alakulásában szerepet kapnak környezeti hatások is, azaz a környezet vezérelte tanulás, ahogy az jól látható a családon belüli helyzetnek a személyiségre gyakorolt hatásából. A személy–helyzet vita a szituációk (a környezet) relatív fontosságáról szól a belső vonásokhoz és a mentális folyamatokhoz képest.

Fontos különbséget tenni a **személyiségvonások** és a **személyiségfolyamatok** között.

A vonás- és a folyamatelméletekre egyaránt szükség van a személyiség teljes megismeréséhez. Az interkulturális pszichológusok tovább bonyolították a személyiség kérdését azzal a felvetésükkel, hogy a személyiség talán nem univerzális fogalom, és hogy a nyugati kultúrák szemléletmódja az individualizmus és az egyedi én felé torzít. Valójában az egyes kultúrák inkább individualisták, vagy inkább kollektivisták, a kultúrák eme jellemzője rányomja bélyegét a személyiségre. Minden kultúrában jellemző, hogy az ember személyisége részben a többi emberrel való interakciók hatásának eredménye.

A megszokott, elfogadott viselkedés magyarázatához nincs szükség elméletekre. Egy jó elmélet azonban segítséget jelent a szokatlan viselkedések és az excentrikus emberek megértéséhez is. A legelterjedtebb elméletek a **vonás- és temperamentumelméletek\***, valamint a **folyamatelméletek\*\*** (pszichodinamikus elméletek, humanisztikus elméletek és szociokognitív elméletek).

személyiség (80. o.)

személyiségvonások (94. o.)

személyiségfolyamatok (85. o.)

vonás- és temperamentumelméletek (91. o.)

\* A viselkedést és a személyiséget az egyénre jellemző személyiségvonások termékének tekintő pszichológiai elméletek.

\*\* A személyiséget nem állandó személyiségvonásokon, hanem az ezek mögött működő folyamatokon keresztül megragadni igyekvő, nem leíró jellegű pszichológiai elméletek.



## 10.2. Milyen állandó mintázatok vagy vonások alkotják a személyiségünket?

### 10.2. Központi fogalom

A vonáselméletek mindegyike szerint néhány alapvető személyiségjellemző – temperamentum, vonás vagy típus – biztosítja azt, hogy az egyén személyisége az idő múlásával állandó maradjon.

A vonás- és temperamentumelméletek leíró módon közelítenek a személyiséghez. Eredetük az ókori görög testnedvelméletig nyúlik vissza. A modern elméletek típusokról, vonásokról és temperamentumokról szólnak.

A *temperamentum* agyi jellemzőkhöz és génekhez köthető, veleszületett személyiséghajlam. Kagan kutatásai a gátlásos és a nem gátlásos temperamentumokra irányultak. Egyértelmű, hogy a félnépséget a velünk született adottságok és a környezet, valamint a kulturális normák egyaránt alakítják.

A típusszemléletű személyiségelméletekkel ellentétben a vonások több dimenzió mentén helyezik el az egyes egyéneket. A vonások biztosítják a személyiség állandóságát a különböző helyzetekben, és a genetikai örökség és a környezet egyaránt befolyással van rájuk. Sok pszichológus ért egyet az öt nagy személyiségvonás (Big Five) kultúraközi érvényességével. Számos pszichológiai vizsgálat alapul a személyiségvonások felmérésére. Egyesek általános vonásokat mérnek, míg mások, például az **MMPI-2**, a klinikai jellemzőket. A vonás- és temperamentumelméletek megbízhatóan írják le és jóslják meg a viselkedést, de nem nyújtanak magyarázatot a személyiség hátterében meghúzódó folyamatokra.

A személyiség egy új perspektíváját nyújtja az *időperspektíva* pszichés vizsgálata. A különböző reakciótílusokkal jellemezhető eltérő időperspektívák jelentős kapcsolatokat tártak fel számos személyiségvonással.

## 10.3. Hogyan formálják a személyiségünket a mentális folyamatok?

### 10.3. Központi fogalom

Bár az egyes folyamatelméletek eltérő erőket tételeznek fel a személyiség fejlődése mögött, mégis mindre jellemző, hogy a mentális folyamatok és a társas interakciók közös eredményének tartják a személyiséget.

A pszichodinamikus, a humanisztikus és a szociokognitív elméletek mind a személyiségünket formáló belső folyamatok és társas interakciók magyarázatát tűzték ki célul. Freud **pszichodinamikus elmélete** szerint a személyiséget a tudattalan vágyak, konfliktusok és emlékek alakítják. A **pszichés determinizmus** következtében egyetlen gondolatunk vagy cselekedetünk sem vé-

letlen. A kora gyermekkori élmények nagy hatással vannak a személyiségre, és miközben a gyermek végigmegy a **pszichoszexuális fejlődés** szakaszaiban, nem tudatosan megküzd a konfliktusokkal. Freud úgy vélte, hogy a személyiség három nagy része az **id** (a tudattalan vágyak birodalma), az **ego** (a tudat legnagyobbbrészt tudatos része) és a **szuperego** (a lelkiismeret és az éniideal lakhelye). Az egónak részét képezik az **érvédő mechanizmusok**, melyek javarészt tudattalanul működnek. Az egyik ilyen érvédő mechanizmus a projekció vagy kivetítés, amire számos vizsgálat alapszik, például a **Rorschach-próba** és a **Tematikus Appercepciók Teszt (TAT)**.

Freud elméletének hatása óriási, de kritikussai azt vetik a szemére, hogy tudományosan megalapozatlan, ráadásul igaz-

ságtalan a nőkkel szemben. A modern pszichológia a tudattalant is másként látja, mint Freud: kevésbé leleményesnek és cél-tudatosnak. Más pszichodinamikus elmé-letek, például Jung és Horney elméletei szintén azt vetik fel, hogy a személyiség egy dinamikus folyamat, amiben erős és egy-mással gyakorta konfliktusba kerülő motí-vumok és érzelmek vesznek részt. Azonban a **neofreudiánusok** mindegyike a személyiség eltérő aspektusait hangsúlyozza. Jung vezette be az **archetípusokkal** teli **kollektív tudat-talant**, és azt is felvetette, hogy az emberek különböző személyiségtípusokba sorol-hatók, elsősorban az **introverzióra** vagy az **extroverzióra** való hajlamuk alapján. Horney viszont a tudatos folyamatokat emelte ki, az **alapszorongást**, a **neurotikus szükségleteket**, illetve a személyiségelmélet feminista kérdéseit feszegette. Más neofreudiánusok, például Erikson, szintén a tudatosságot, valamint az élethosszon át tartó személyi-ségfejlődést hangsúlyozták.

A **humanisztikus elméleteket**\* megalkotó pszichológusok, például Maslow és Rogers úgy vélték, az ember természeténél fogva hajlik az **önmegvalósításra**, de ezt a hajlamát a nem megfelelő körülmények és percepciók elnyomhatják. Maslow szükséglethierarchiája szerint az alapvető szükségletek kielégítése után nő meg a valószínűsége annak, hogy az egyén elin-dul az önmegvalósítás útján. Rogers úgy vélte, a **hiánytalanul működő személy** pozí-tív, a valósággal egybevágó énfogalommal rendelkezik, míg a mentális zavarok az in-kongruencia következményei. A nagy fokú önbecsülésre nagyobb esély van egy olyan gyereknél, akit feltétel nélkül szeret a csa-ládja.

Az **egzisztencialista elméletek**, mint Frankl és Maddi teóriái, arra fókuszálnak,

hogy az emberek a jelenlegi helyzetükben hogyan gondolkodhatnak és miként cselekedhetnek úgy, hogy a legnagyobb valószínűséggel sikerüljön megvalósíta-niuk jövőbeni céljaikat és ambícióikat. En-nek a folyamatnak a részeként az egyén-nek meg kell találnia a saját léte értelmét, és minden körülmények között meg kell őriznie a reményt.

Újabb kutatások szerint a pozitivitás a személyiségnek az a központi folyamata, amely alkalmas arra, hogy összekösse az **önbecsülésre**, a jóllétre és a jövőbeni élet-minőségre irányuló számos, többféle kul-turális környezetben lefolytatott vizsgálat eredményeit.

A humanisztikus elméleteknek nagy hatásuk volt a pszichoterápiára, de „én”-központúságuk és a szilárd tudományos alap hiánya miatt számos kritika érte őket. A **szociokognitív elméletek** viszont tudomá-nyosan megalapozottak, bár jóval szűkebb fókuszon át szemlélik a személyiséget, mint a pszichodinamikus és a humanisztikus elméletek. Bandura elmélete szerint a sze-mélyiséget a **megfigyeléses tanulás** is for-málja. Ez a kogníció, a viselkedés és a kör-nyezet interakcióján keresztül valósul meg, ezt nevezi **reciprok determinizmusnak**. Rotter **kontrollhelyelmélete** szerint a belső kontrollos emberek inkább érzik úgy, hogy kont-rollt tudnak gyakorolni az életük felett, mint a külső kontrollosok.

A Freud, Jung, Horney és a többi psi-chodinamikus pszichológus elméleteivel szemben a modern személyiségelméletek nem tesznek kísérletet arra, hogy a sze-mélyiség minden aspektusára kiterjedő, átfogó magyarázattal szolgáljanak. A **csa-lád rendszerelmélete** például az egyénről a családra helyezi át a hangsúlyt. Mások a személyiségre gyakorolt kulturális hatá-

\* A személyiségelméletek azon csoportja, amely az emberi fejlődésre és az emberben lakozó lehetőségekre fókuszál, nem pedig a mentális zavarokra. Az egyén jelenbeli működését hangsúlyozzák, nem pedig a múltbeli események hatását.



sokat emelik ki, vagy a nemi különbségeket hangsúlyozzák.

A típuselméletet jól példázza a széles körben használt *MBTI*, ami Jung személyiségtipológiáján alapul. Kutatások szerint az *MBTI*-vel vagy más személyiségtesztrel mért személyiségjellemzők alapján az emberek nem annyira konkrét kategóriákba sorolhatók, inkább személyiségdimenziók mentén helyezhetők el. Az *MBTI* korábbi kritikusai a **validitás** és a **megbízhatóság** hiányát rótták fel, de azóta új bizonyítékok támasztják alá a használhatóságát a munkavállalók csoportokba sorolása terén.

pszichodinamikus elmélet (90. o.)

pszichés determinizmus (109. o.)

pszichoszexuális fejlődés (111. o.)

id (108. o.)

szuperego (108. o.)

érvédő mechanizmusok (112. o.)

Rorschach-próba (114. o.)

Tematikus Appercepciók Teszt (TAT) (115. o.)

neofreudánusok (119. o.)

archetípusok (120. o.)

kollektív tudattalan (119. o.)

introverzió (120. o.)

extroverzió (120. o.)

alapszorongás (123. o.)

neurotikus szükségletek (123. o.)

humanisztikus elméletek (90. o.)

önmegvalósítás (126. o.)

hiánytalanul működő személy (127. o.)

egzisztencialista elméletek (90. o.)

önbecsülés (127. o.)

szociokognitív elméletek (90. o.)

reciprok determinizmus (133. o.)

kontrollhelyelmélet (134. o.)

a család rendszerelmélete (136. o.)

validitás (100. o.)

megbízhatóság (100. o.)

#### 10.4. Milyen „elméletek” segítségével igyekeznek az emberek megérteni egymást és magukat?

##### 10.4. Központi fogalom

Magunk és mások megértése az implicit személyiségelméleteken és az én-narratívumokon alapszik – mindkettő kulturális befolyásolás alatt áll.


Az emberek a világon mindenütt **implicit személyiségelméletek** révén igyekeznek megérteni egymást. Az ilyen elméletek gyakorta ugyanazon vonásokat alkalmaznak, mint az öt faktor elmélet, bár némi különbséget már találtak a nemek között e téren. Ugyancsak sokszor támaszkodnak ezek az elméletek naiv feltételezésekre, és különbözőek lehetnek annak függvényé-

ben, hogy az illető rögzültnek vagy flexibilisnek tartja-e a személyiséget.

Interkulturális pszichológusok szerint ráadásul a személyiségről és a viselkedésről alkotott előfeltételezéseink a kultúrától függően nagyon különbözőek lehetnek – különösen nagy mértékben befolyásolja, hogy az adott kultúra kollektivista vagy individualista. Utóbbiakban gyakoribb az **alapvető attribúciós hiba**. Számos egyéb olyan, a személyiségre hatást gyakorló dimenzió van, amiben a kultúrák eltérnek. Ilyen a társadalmi státusz, a szerelem, az érzelmek kifejezése, a kontrollhely és a gondolkodás versus érzelmek megítélése.

implicit személyiségelméletek (140. o.)

alapvető attribúciós hiba (144. o.)



## KRITIKUS GONDOLKODÁS ÉLESBEN

### A személy–helyzet ellentmondás

A személyiség- és a szociálpszichológusok közötti eme állandó vitatéma arra vonatkozik, hogy mi gyakorol nagyobb hatást egy ember adott helyzetben mutatott viselkedésére: a személyisége vagy maga a

helyzet. De ahogy az öröklés kontra környezet vitában, itt is mindkettő fontos szerephez jut, és egymással kölcsönhatásban alakítják a viselkedést.



# 11

## Szociálpszichológia

### Kulcskérdések/ felvezetés

### Központi fogalmak

### Pszichoügyek

#### 11.1. Miként befolyásolja a viselkedésünket a társas helyzet?

A viselkedés szociális normái  
Konformitás  
Parancsra tettem  
A Milgram-kísérlet interkulturális változatai  
A járókelő-effektus: miért nem lépünk közbe?

A viselkedésünket általában az adott társas helyzet megkövetelte kívánalmakhoz igazítjuk, ismeretlen vagy kétértelmű helyzetekben pedig a jelen lévő többi ember viselkedését tekintjük példának.

#### Egy cipőben járunk – Philip Zimbardo írása

Hogy egy egyetemista hogyan öltözködik, az tükrözheti az „ízlését”, de azt a tudattalan szociális nyomást is, hogy igyekszik azt sugallni a társainak: közétéke tartozom.

#### 11.2. A szociális valóság megalkotása: mi befolyásolja a többi emberről kialakított véleményünket?

Miért kedveljük egymást?  
Szeretet és szerelem  
Kognitív attribúciók  
Előítéletek és diszkrimináció

A többi ember megítélése nem csupán a viselkedésükön alapul, de azon is, hogyan értelmezzük a cselekedeteiket az adott társadalmi kontextusban.

#### A kirekesztés okozta szociális fájdalom ugyanúgy fáj, mint a fizikai?

A fizikai és a lelki fájdalom között meglepő hasonlóságokat találtak, ahogyan a fizikai és az érzelmi melegség megélése között is.

#### 11.3. Hogyan teremtenek a rendszerek a viselkedést befolyásoló helyzeteket?

A stanfordi börtönkísérlet  
Fogaskerekűek a gépezetben  
Rendszerszintű fellépés a zaklatás ellen

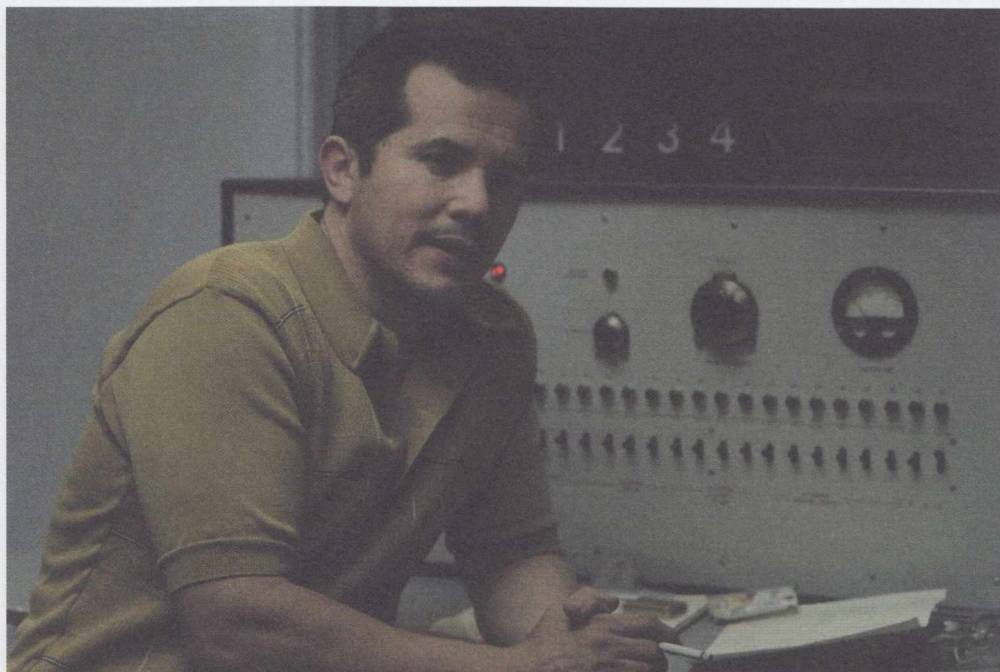
A rendszerek alakítják a helyzeteket, melyek azután formálják a viselkedést. A szociális rendszerek megértésével azt is megtudhatjuk, miként tehetnénk ezeket jobbá, és hogyan módosíthatjuk a ránk gyakorolt negatív hatásait.

#### Pszichológiai ismeretek szerzése pszichológiai eszközökkel

A meggyőzésnek vannak bejáratott eszközei, melyeknek azonban nem feltétlenül kell hitelt adni.

**PROBLÉMA:** Mi vesz rá átlagos embereket arra, hogy másoknak szándékosan fájdalmat okozzanak, ahogyan azt a Milgram-kísérletben tették?

**KRITIKUS GONDOLKODÁS ÉLESBEN:** A terrorizmus valóban értelmetlen erőszakos cselekedet, amit őrült fanatikusok követnek el?



**A**VASÁRNAPI ÚJSÁGBAN BILL FELFIGYEL EGY FELHÍVÁSRA: A HELYI, NAGYNEVŰ egyetem 20–50 év közötti férfiakat keres egy, a memória javítását célzó pszichológiai vizsgálatra. Úgy dönt, hogy jelentkezik az érdekesnek és értelmesnek tűnő vizsgálatra, amiért ráadásul még egy kis pénzt is adnak. Amikor megérkezik a laborba, egy kutató fogadja, aki bemutatja Billt a másik résztvevőnek, Douglasnak. A vakító fehér köpenyt viselő kutató elmagyarázza, hogy a vizsgálattal egy új módszert fognak tesztelni, ami a tanulás és az emlékezet javítását célozza. A módszer lényege, hogy a hibázást büntetni kell. „Azt már tudjuk, hogy a helyes válaszért járó pozitív megerősítés kulcsfontosságú az állati és az emberi memóriában. Most arra vagyunk kíváncsiak, hogy a helytelen válaszért járó büntetés is hasonló hatással jár-e”, magyarázza a kutató. A két férfi sorsolással dönti el, ki legyen a „tanár” és ki a „tanítvány” – állítólag mindegy, melyiküknek melyik szerep jut. A húzás eredményeképpen Bill játssza a tanárt. Douglas, a tanuló feladata, hogy adott idő alatt memorizáljon szópárokat, melyeket Bill később ki fog kérdezni tőle. Ha jól válaszol, szóbeli dicséretet kap, ha rosszul, büntetést. Ehhez Billnek meg kell nyomnia egy gombot egy tekintélyes külsejű masinán, ami azonnal áramütéssel bünteti Douglast.

A szerkezet különböző erejű áramütésekre képes, melyek erőssége 15 voltontként növekszik, 15 voltól 450 voltig terjed. A műszerfalon feltüntetik az egyes fokozatokat, valamint minden fokozat mellett van egy leírás is, például: „25. szint (375 volt) – Veszély, súlyos sokkhatás”. A 29. és a 30. szint (435, illetve 450 volt) mellett csak ennyi állt: XXX. A kutató folyamatosan felhívja Bill figyelmét arra, hogy valahányszor a „tanítványa” hibázik, mindig az előzőnél eggyel súlyosabb áramütést generáló gombot kell megnyomnia.

A tanuló, Douglast átvezetik egy szomszédos helyiségbe, ahol a karjait szíjakkal rögzítik a szék karfájához, és elektródákat nyomnak mindkét csuklójához. A sokkoló szerkezet Billel együtt egy másik helyiségben lesz. Douglas megjegyzi, hogy enyhe szívproblémái vannak, és reméli, hogy



az áramütések nem fognak gondot okozni. A kutató megnyugtatta, hogy bár az áramütések egyre erősödnek, maradandó károsodást nem okoznak. Bill a kérdéseket egy házi telefonon keresztül teszi fel Douglasnak, és a válaszokat is így hallja, miközben a kutató végig mellette áll.

Kezdetben Douglas jól teljesít, és Bill nem felejt el megdicsérni minden helyes válaszáért. Hamarosan azonban Douglas hibázni kezd, amire reagálva Bill habozás nélkül megnyomja a megfelelő gombot. Ahogy Douglas egyre jobban összezavarodik, erősödik az áramütés, Douglas pedig panaszkodik, hogy egyre fájdalmasabbá válnak a büntetések. 75 voltnál már hangosabban felszisszen; 150 voltnál (10. szint) elege lesz, és követeli, hogy engedjék szabadon. Bill aggódva tekint fel a kutatóra, aki azonban bólintással jelzi, hogy folytassa a vizsgálatot. Ahogy egyre erősödnek az áramütések, úgy jajveszékel mind jobban Douglas, majd ismét a szívproblémáját kezdi emlegetni. Bill ekkor már láthatóan zaklatott: „Uram, kinek a felelőssége lesz, ha ezzel az emberrel történik valami?“, kérdi a kutatót. Az azonban közli vele, hogy minden csakis az ő felelőssége, ne aggódjon, majd utasítja a folytatásra. Újabb kérdések, újabb hibák, újabb – és egyre fájdalmasabb – áramütések után Bill habozni kezd, ismét megkérdi, folytassák-e tovább a vizsgálatot, de a kutató ragaszkodik hozzá, hogy ne hagyja abba.

300 voltnál Douglas ordítva követeli, hogy engedjék el, és újból a szívproblémájára panaszkodik. Billnek ekkor elege lesz: „Képtelen vagyok tovább bántani ezt az embert, uram, nem tudom folytatni!“, kiáltja, de a kutató emlékezteti rá, hogy aláírta a papírokat, hogy végigcsinálja a vizsgálatot.

Bill vonakodva folytatja a sokkolást, míg végül már 330 voltnál járnak. Ekkor Bill éles sikolyt hall a másik szobából, majd tompa puffanást, amit csend követ. „Nem reagál, valakinek be kellene mennie hozzá“, aggodalmaskodik Bill. De a kutató csak annyit mond, hogy ha a „tanítvány” nem reagál, azt rossz válasznak kell tekinteni, és büntetést adni érte, mert ez a szabály.

Így hát Bill még erősebb áramütéssel sokkolja Douglast, közben hangosan elégedetlenkedik, hogy semmi értelme a folytatásnak ilyen körülmények között. Akármit mond is azonban, bármilyen stresszesnek is tűnik, a kutató nem engedélyezi neki a vizsgálat félbeszakítását, csak még egyszer utasítja a folytatásra, emlékeztetve rá, hogy ez a feladata, még akkor is, ha lassan már az utolsó szintnél, 450 voltnál járnak. Bill tovább panaszkodik, de engedelmeskedik is, egyre erősebb és erősebb áramütésekkel büntetve a hallgató Douglast. Végül a legerősebb, a 450 voltos áramütést adó gombot is megnyomja!

Gondolkodjunk el rajta egy pillanatig: *mi* hogyan cselekedtünk volna a „tanár” szerepében ebben a társas memóriavizsgálatban? Milyen áramütésszintnél utasítottuk volna vissza a ránk osztott feladat folytatását? A legtöbben azt hisszük, mi először szóban kifejeztük volna egyet nem értésünket, aztán fellázdadtunk volna, és otthagytuk volna az egész vizsgálatot a csudába. Mi aztán biztosan soha nem adnánk fel az erkölcsi elveinket pár vacak dollárért! Ugyan ki lenne képes arra, hogy a lelkiismeretét sutba dobva, vakon engedelmeskedjen egy tekintélyszemélynek, és bántalmazzon egy ártatlan embert? Ilyesmit csak egy pszichopata tenne. Pontosan így gondolták a pszichiáterek is, akik előzetesen úgy vélték, a résztvevők jó, ha 1 százaléka (körülbelül ekkora lehet a pszichopáták aránya az USA-ban) fog elmenni a legerősebb áramütésig. Nagyobbat nem is tévedhettek volna!

A fent leírt vizsgálatot egy fiatal szociálpszichológus, Stanley Milgram végezte el 1963-ban, a Yale Egyetemen, tanársegéd korában. Több mint 500, teljesen átlagos, a legkülönbözőbb társadalmi osztályokból származó állampolgárt (egyetemisták nem voltak közöttük) vontak be a vizsgálatba, és a kétharmaduk (65 százalékuk) végigvitte a sokkolást 450 voltig. A legtöbbször egész idő alatt tiltakozott, de még akkor is engedelmeskedett a tekintélyszemélynek, azaz a kutatónak, amikor már a potenciálisan halálos áramütéseknél jártak. (Tudni kell azt is, hogy a „tanítvány” beavatott személy volt, szintén kutató, aki megtanulta eljátszani a másik középkorú kísérleti személy szerepét. Valójában nem érte áramütés, de a „tanárok” ezt nem tudták.) A Milgram-kísérletről még

lesz szó a fejezet során, de most vizsgáljuk meg, mit árul el nekünk a kísérlet eredménye az emberi természetről. Akkor jobban megértjük azt is, hogyan tévedhetett ekkorát negyven pszichiáter a kísérlet kimenetelének megjósolásakor.

**PROBLÉMA:** Mi vesz rá átlagos embereket arra, hogy másoknak szándékosan fájdalmat okozzanak, ahogy azt a Milgram-kísérletben tették?

Nagyon fontos azt is elmondani, hogy bár a kísérletben részt vevők többsége teljes mértékben engedelmeskedett az utasításoknak, egy kisebbség megtagadta, hogy engedelmeskedjen egy igazságtalan tekintélynek. A legtöbb helyzetben, legyen szó egy kísérletről vagy a való életről, ahol valamilyen hatalommal rendelkező tekintélyszemély irányítása érvényesül, az emberek többsége konformista módon engedelmeskedik, aláveti magát a szabályoknak. Mindig van azonban egy 10–30 százalékos kisebbség, aki ellenszegül és fellázad. Ebben az esetben azt szeretnénk megérteni, minek a hatására képesek egyesek szembeszegülni, hogy segíthessenek másokon, miért áldozzák fel önként az idejüket és az energiáikat a bajbajutottak megmentésére, vagy miért viselkednek hőiesen?

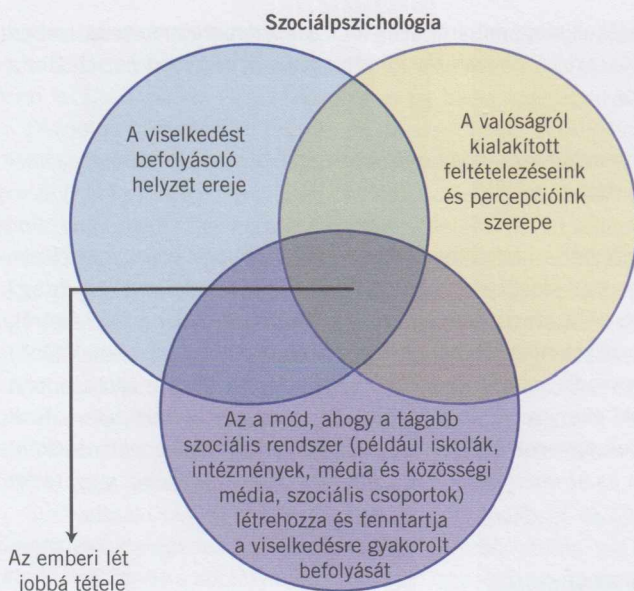
### Mi teszi a szociálpszichológiát egyedivé?

Mindenkit köszöntünk a **szociálpszichológia** különleges világában! Az ezen a tudományterületen tevékenykedők azt kutatják, miként hatnak az emberek egymásra. Talán könnyebbüléssel olvassuk, hogy nem minden szociálpszichológus fest olyan negatív képet az emberi természetről, mint amelyet a Milgram-kísérlet mutat. Ezen az izgalmas tudományterületen ugyanis sok olyan vizsgálat is folyik, ami a jó oldalunkra fókuszál: minek a hatására barátkoznak egymással az emberek, miért keveredünk szerelmi kapcsolatokba, miért és hogyan működünk együtt és oldjuk meg a konfliktusokat. Ebből a fejezetből sok minden kiderül arról, hogy a többi ember miként képes befolyásolni a gondolkodásunkat, az érzelmeinket, a percepcióinkat, a motivációinkat és a viselkedésünket. A három központi témánkat a *11.1 ábra* vázolja fel nagy vonalakban.

A szociálpszichológusok a viselkedést a **szociális kontextusban**\* igyekeznek megérteni (Sherif, 1981). A szociálpszichológusok arra kíváncsiak, milyen relációk állnak fenn az egyén és a helyzet között, miként hathat az egyén személyisége és jelleme a viselkedésre társas helyzetben, és hogy a társas helyzetből fakadó tényezők hogyan hatnak a személyiségre és a viselkedésre. Röviden, mit hoz ki az emberből egy adott helyzet, és az ember mit hoz ki egy adott helyzetből? Természetesen egy ilyen érdeklődésnek része a csoportos viselkedés vizsgálata, a csapatmunka, a konformitás, a csoportban keletkező előítéletek vagy a terrorizmus vizsgálata is. A szociálpszichológusok úgy vélik, hogy a negatív társas viselkedés mozgatórugóinak és mechanizmusainak megértése hozzásegít olyan pozitív intervenciók kifejlesztéséhez, amelyekkel megelőzhetőek vagy átalakíthatóak a negatív reakciók.

\* Az alábbiak kombinációja: (a) az emberek; (b) az emberek körében zajló cselekedetek és interakciók; (c) a helyzet, amiben a viselkedés megtörténik; (d) az adott helyzetben a viselkedésre irányuló elvárások és szociális normák.





**11.1. ÁBRA A szociálpszichológia három nagy vizsgálati területe**

A társas hatások három eredője a külső helyzet, a mentális folyamatok, és a minket körülvevő társas-társadalmi rendszer.

A legtöbbünk, ahogy ez a Milgram-kísérletből is kiderült, alábecsüli a társas helyzetek viselkedésformáló erejét. Az elmúlt ötven év szociálpszichológiai kutatásainak ez az egyik legfontosabb megállapítása. Ugyanakkor a pszichológusok azt is tudják, hogy bármilyen erőteljes legyen is egy helyzet, soha nem csupán az objektív valóságra reagálunk. Nem csupán egy helyiség mérete, formája vagy színei befolyásolják, miként viselkedünk benne, sokkal inkább a szubjektív interpretációink, a személyes percepcióink határozzák meg a válaszainkat – tehát hogy mindez mit jelent nekünk. Éppen ezért ugyanaz a fizikai tér eltérő módon képes hatni a különböző emberekre, és idővel az is változhat, ahogy egy konkrét ember megéli az adott teret. A szociálpszichológia második fontos érdeklődési területe ezért a szubjektív társas valóság egyénre jellemző megalkotása. Az elvárások és a percepciók ezen világát megragadva tudjuk megérteni egyrészt azokat a vonzerőket, melyek hatására barátságok és szerelmek születnek emberek között, de az erőszakot, az előítéleteket és a diszkriminációt éltető taszító folyamatokat is.

A harmadik fontos dolog a szociálpszichológiában annak felderítése, hogy ki vagy mi teremt meg és tart fenn olyan különböző negatív szituációkat, mint a börtönök, a bandák, a szubkultúrák és a kínzókamrák, vagy olyan pozitív helyzeteket, mint az egyetemek, az önkéntes segélyszervezetek, a nyári táborok, a netes randioldalak és számos további, az emberi viselkedésre hatást gyakorló helyzetet. A fejezet első részében azokkal a vizsgálatokkal foglalkozunk, melyek azt a kérdést boncolgatják, hogyan befolyásolják a *sztituációk* azt, hogy miként gondolkodunk, érzünk és cselekszünk. Ezután rátérünk arra, hogy a *rendszerek* miként vesznek részt a jó vagy rossz élethelyzetek megteremtésében, fenntartásában és alakításában. Az osztály, ahol a szekálás történik, tekinthető a *sztituációnak*, a viselkedés kontextusának, míg a *rendszer* az iskola működése, politikája és eljárásai. Azt is megismerjük, hogyan kísérleteznek a szociálpszichológusok, amikor a *sztituáció* megváltoztatásával befolyásolják az egyén

szubjektív szociális valóságát. Ez a változás segíthet jobbra tenni az emberi életet. Ez sok szociálpszichológus magasztos célja, keményen dolgoznak azon, hogy konkrét segítséget tudjanak nyújtani számos területen. Ideális esetben a szociálpszichológia alkalmazásának célja a megszerzett tudás felhasználása az életminőség javítása céljából.

### 11.1. KULCSKÉRDÉS

#### Miként befolyásolja a viselkedésünket a társas helyzet?

Képzeld el, hogy nagyszerű munkára nyílik lehetőségünk. Az állásinterjú során az interjúztató személy a feszültség oldására elsüt egy meglehetősen trágár viccet, amit mi személy szerint kicsit bizalmaskodónak érzünk.

Tudtára adjuk-e az interjúztatónak, mit gondolunk valójában a viccéről, vagy inkább nevetünk rajta? Miután véget ér az interjú, az illető javasolja, hogy menjünk le együtt ebédelni a vállalat éttermébe.

- Az ebéd közben mi kezdeményezzük a beszélgetést, vagy inkább megvárjuk, hogy ő kezdjen bele egy témába?
- Rögtön lecsapunk a desszertre, figyelmen kívül hagyva a kevésbé ínycsiklandozó levest?
- Miután felvágtuk a húst, letesszük a kést, és a villát a jobb kezünkbe véve kezdünk enni, vagy végig a bal kezünkben tartjuk?

Még egy ilyen egyszerű társas helyzetre is számos társadalmi és kulturális szabály határozza meg, hogy mi minősül elfogadható és megfelelő viselkedésnek. A legtöbb ember egy számára ismeretlen vagy szokatlan helyzetben, mint amilyen a fenti, a körülötte lévőktől lesi el, mi a „helyes” viselkedés: engedi az interjúztatónak, hogy beszélgetést kezdeményezzen, ő pedig alkalmazkodik a témához és a helyzethez, akár csak a disznó vicc esetében. Mivel szeretnénk megkapni az állást, hajlandóak vagyunk jobban idomulni, mint egyébként. (Európában nem szokás megcserélni a villát a kézben az evés idejére, míg az USA-ban igen, de ez olyan szokás, amit észrevétlenül szívunk magunkba, mások megfigyelése által, nem pedig elmondják nekünk, hogy így csináljuk.) A desszertet, legyen bármilyen csábító is, csak az étkezés végén engedélyezzük magunknak – ez a viselkedésünk előre megírt forgatókönyvet követ, azaz megjósolható módon követik egymást a cselekedeteink egy adott szituációban: a desszert a forgatókönyv szerint az étkezés végén jön, akár étteremben, akár otthon eszünk.

A helyzet hatalma sokszor jelentősebb, mint a személyiségünk befolyása, képes felülírni értékeinket, hiedelmeinket, vagy azt, amit korábban tanultunk, és akkor a legerősebb, ha új, ismeretlen helyzetben találjuk magunkat. Minél idegenebb számunkra egy szituáció, annál kevésbé támaszkodunk a megszokott reakcióinkra. Inkább arra figyelünk, mások mit tesznek, így próbáljuk megtudni, hogyan kell viselkednünk ahhoz, hogy mások helyesnek vagy elfogadhatónak tartsák a viselkedésünket. Az azonban, hogy mi az elfogadható viselkedés egy templomban vagy egy temetésen, merőben különbözhet, mondjuk, egy kollégiumban vagy egy rockkoncerten normálisnak számító



viselkedéstől. A fejezet során majd látjuk, hogy a társas helyzeteknek erős pszichés hatása van, képesek rávenni minket olyasmire, amit egyébként nem tennénk – akár erkölcstelen, etikátlan vagy illegális cselekedetekre is.

Ez a szituációs nyomás vette rá arra Billt a Milgram-kísérlet során, hogy hüen eljátszsa a rá kirótt „tanár”-szerepet, és rendkívül fájdalmas áramütéssel büntesse az ártatlan „tanulót”. A társadalmi szerepek, a szituációs szerepek és szabályok, hogy hogyan öltözködünk, hogy anonimok vagy jól láthatóak, azonosíthatóak vagyunk-e éppen, hogy versenyhelyzetben vagyunk-e, hogy vannak-e jelen mások is, mind-mind jelentős hatást gyakorolhat a viselkedésünkre. Ezek a finom kis helyzeti tényezők gyakorta teljesen észrevétlenül módosítják a viselkedésünket, és akár teljesen ostoba vagy értelmetlen tettekre sarkallhatnak minket. Soron következő központi fogalmunk szerint:

### 11.1. Központi fogalom

A viselkedésünket általában az adott társas helyzet megkövetelte kíváncsalmakhoz igazítjuk, ismeretlen vagy kétértelmű helyzetekben pedig a jelen lévő többi ember viselkedését tekintjük példának.

A következő részben a **szituacionizmus\*** fogalmát és az azt alátámasztó kutatásokat vizsgáljuk. A szituacionalista, vagy környezeti hatást hangsúlyozó hozzáállás szerint a külső környezet vagy a társas helyzet finom, ugyanakkor erőteljes hatást képes gyakorolni az ember érzelmeire, gondolataira és viselkedésére. Ezzel ellentétben a **diszpozicionalizmus\*\***, azaz az egyéni hajlamokat hangsúlyozó felfogás szerint a viselkedést inkább belső tényezők, a gének, a személyiségvonások és -tulajdonságok számlájára írhatjuk. Ez az irányzat tehát az egyénben keresi a cselekvése okát, míg az előbbi a környezetben. Vizsgáljuk meg közelebbről a **helyzet hatalma\*\*\*** nevű jelenséget, miként vezethet a konformitás, az engedelmesség, a felelősségtudatot nélkülöző csoportgondolkodás és a bajban lévő embertársaink iránti segítségnyújtás elmulasztása embertelen viselkedéshez.

## A viselkedés szociális normái

A korábbi példában szereplő állásinterjú remekül szemlélteti a helyzet viselkedést befolyásoló hatalmát. Ilyenkor minden erőnkkel igyekszünk a jövőbeli munkaadónk előtt „helyesen” viselkedni, egyesek akár szinte bármire hajlandóak egy jó állásért. A helyzet hatalmát akkor is tetten érhetjük, ha megfigyeljük, hogyan beszélnek az egyetemisták egymással, és hogyan egy professzorukkal, vagy hogy miként viselkedünk egy családi vacsora vagy egy barátokkal eltöltött este alatt. A legtöbben megtanuljuk felmérni az adott pillanatban jellemző társas körülményeinket, és a viselkedésünket

\* Pszichológiai álláspont, ami szerint a környezeti feltételek, a körülmények bizonyos feltételek mellett legalább annyira vagy akár jobban is befolyásolhatják az ember viselkedését, mint a személyiségvonásai.

\*\* Pszichológiai álláspont, ami elsősorban az egyén belső tulajdonságaira fókuszál, a személyiségvonásait, értékeit és genetikai állapotát tartja a viselkedés meghatározójának, ellentétben a szituacionizmussal, ami a külső okokat hangsúlyozza.

\*\*\* A körülmények (a környezet) hatása az attitűdjeinkre és a viselkedésünkre. Az emberek általában alábecsülik a helyzet hatalmát.

a helyzet kívánalmaihoz igazítani. A legtöbb ember viselkedését két tényező befolyásolja: a *szociális szerepek* és a csoport *szociális normái*. Vizsgáljuk meg ezt a két fogalmat közelebbről!

**A szociális szerepek és a szociális normák** Hogy válaszolnánk a mindenki számára fontos kérdésre: ki vagyok én? Lehetséges válaszok lehetnek például: egyetemista, rész-munkaidős dolgozó, vallásos, biciklivel járó, kütyümániás, ösztöndíjas, jóképű stb. A felsorolás minden tagja egy-egy szociális szerepünk\*, melyeket az élet nagy színpadán játszunk. Ha egy olyan embernek tesszük fel ezt a kérdést, aki egy kollektív értékeket valló kultúrából érkezik, talán így felel: testvér, az X család tagja, az Y törzs tagja stb. Egy szociális szerep egyike a számtalan társadalmilag definiált viselkedésmintázatnak, amit egy adott csoport tagjának számító személlyel szemben elvárnak. Az általunk felvett szerepek származhatnak az érdeklődésünkéből, a képességeinkből és a céljainkból, vagy nem mi választottuk őket, hanem a csoport, amihez tartozunk, vagy a hatáskörünkön kívül eső kulturális, gazdasági vagy biológiai körülmények. Bármelyik eset álljon is fenn, a szociális szerepek előírják, mikor, hol, miként, hogyan és miért kell viselkednünk. A munka világa tele van szerepekkel, ilyen például a recepció, a szak-szervezetis, a menedzser, a technikus és így tovább.

Azok a *helyzetek*, amelyekben élünk és funkcionálunk, ugyancsak meghatározzák a számunkra elérhető szerepeket és a mások által tőlünk várt viselkedést. Egyetemistának lenni például egy olyan szociális szerep, amivel együtt járnak bizonyos implicit feltételezések, mint hogy az illető órákra jár, tanul, és idejében beadja a beadandókat. Némi privilégiumnak tekintett feltételezés is tapad a szerephez, például hogy az illető nem dolgozik teljes munkaidőben, hogy érdeklődik a jobb szellemi teljesítmény módszerei iránt, vagy hogy időmilliomosként megengedheti magának azt a luxust, hogy alaposan utánajárjon a karrierlehetőségeknek. Ráadásul ennek a szerepnek a felvétele csökkenti egyes más szerepek felvételének az esélyét. Tehát az egyetemista szerepe csökkenti annak a valószínűségét, hogy az illető később például a terrorista, a bandavezér vagy a kamionos szerepével azonosuljon. De az idősebb korú egyetemisták között találhatunk családos embereket, veteránokat vagy társadalompolitikai aktivistákat is.

A speciális társadalmi szerep mellett, melyeket az egyén a magáévá tesz, a különböző csoportok számos „íratlan szabályt” állíthatnak fel arra vonatkozóan, hogy a tagjaiknak hogyan kell viselkedniük. A bandákban például feltétlen engedelmisséget várhatnak el a bandavezér iránt, és hajlandóságot az „ellenség” tagjainak a meggyilkolására vagy az ellenséges bandákkal való összecsapásra. A tech iparban a modern nagyfőnökök farmerben járnak munkába és csak ritkán kötnek nyakkendőt, míg ez a viselkedés teljességgel elfogadhatatlan lenne például egy ügyvéd esetében. A muzulmán nők egyes kultúrákban kendővel takarják el a hajukat, másokban nem. Az olaszok meghatározott sorrendben adott puszival köszöntik egymást (előbb a bal orca, aztán a jobb), míg a lengyelek ezt megtoldják egy harmadik puszival. Ezek az elvárások a *szociális normák*\*\*, melyek megszabják az egyes viselkedési helyzetekben az elfogadható hozzáállást és viselkedést. A szociális normák lehetnek széles körűek, például arra vonatkozóak, hogy

\* A viselkedés szociálisan, társadalmilag meghatározott mintázata, amit egy adott csoportba tartozó vagy adott helyzetben lévő emberektől elvárunk.

\*\* Egy csoport arra vonatkozó elvárásai, hogy a tagjai milyen viselkedését és attitűdjeit tartja elfogadhatónak és megfelelőnek.



milyen politikai vagy vallási attitűd tekinthető megfelelőnek, de lehetnek egészen specifikusak is, például hogy egy könyvtárban illik csendben lenni, vagy hogy egy állásinterjúra nem megyünk sáros cipőben. A normák még a beszélgetéseket is irányítják, ezek alapján kerülünk tabunak minősülő témákat egyes személyek társaságában, például ha ellenkező neműek, vagy velünk homlokegyenest ellenkező politikai nézeteket vallók vannak jelen.

**A szociális normák elsajátítása és elfogadása** Egyes normák különböző helyzetekhez kötött íratlan szabályként élnek. Ilyen például, hogy amíg a tanár magyaráz, a diákok figyeljenek, és ne beszélgessenek. De mi a helyzet például a közös utazással a liftben? Fogadjunk, hogy az olvasók többsége ilyenkor arccal a liftajtó felé fordulva mereven bámul maga elé, és az utazás időtartamára felfüggeszti a beszélgetést a szintén jelen lévő barátjával vagy munkatársával, vagy legalábbis szinte csak suttogva folytatja azt, amíg idegenek is jelen vannak. De miért cselekszünk így? Milyen íratlan szabályok érvényesülnek itt, és hogyan tanuljuk meg ezeket? Vajon mi történne, ha legközelebb, amikor beszállunk egy emberekkel teli liftbe, velük szemben állnánk meg? Nyugodtan ki lehet próbálni, érdekes kis kísérlet lesz! (Ennek a helyzetnek a klasszikus demonstrálását még az 1960-as években végezte el egy kandi kamerás műsor.) Vagy próbáljunk meg ülni maradni, amikor mindenki feláll a himnusz alatt. Ha meg akarjuk tudni, hogy éppen egy szociális norma szerint viselkednek-e az emberek, csak próbáljuk meg megszegni ezt a normát, és figyeljük a többi ember reakcióit. Ha egyeseken a distressz jelei mutatkoznak, tudhatjuk, hogy éppen megszegettünk egy szociális normát. (Persze arra sem árt felkészülni, hogy egyesek emiatt agresszíven léphetnek fel velünk szemben.)

Amikor az ember egy új csoport tagja lesz, például új munkahelyre kerül vagy új baráti társasága lesz, mindig van egy alkalmazkodási periódus, ami alatt igyekszik felderíteni, hogyan tud a legjobban beilleszkedni. Egy csoporthoz igazodás jellemzően azt jelenti, hogy meg kell ismerni annak szociális normáit. Az emberek ezt jellemzően kétféle módon teszik: először megfigyelik, milyen uniformitások és szabályok szerint viselkednek a csoport tagjai, majd megfigyelik a szociális normák megszegésének következményeit.

Ha például jön az iskolába egy új gyerek, aki a tankönyveit és a jegyzeteit aktatászában tartja, míg az iskolában mindenki más hátizsákot hord, könnyen számkivetett lehet, míg egy másik iskolában épp fordított lehet a helyzet. Ugyanez vonatkozik az öltözködés szabályaira is, ami ugyan csak ritkán explicit, viszont jó útmutatót nyújt hozzá, ha megfigyeljük, hogyan öltözködik szinte az összes többi ember.

Az oldalra csapott baseballsapkán az egyvel korábbi generáció még röhögött volna, ahogy a rongyos farmert viselő lányokról is azt hitték volna régen, hogy nem telik nekik új ruhára. Ugyanez érvényes a sportolókra, akik ma már gyémánt fogékszerrel és kiterjedt tetoválásokkal díszítik magukat. Vagy egyes csoportok bonyolult kézfogásokkal helyettesítik az egyszerű, „régimódi” kézrázást.

**Sémák és forgatókönyvek** Hogy a cselekedeteinket befolyásoló rengeteg információt megszerezni tudjuk, **sémákat\*** hozunk létre. A kész sémák alapján képesek vagyunk nagyjából előre látni, mi történik különböző helyzetekben. Bosszantó lehet, ha nem a sémáknak, az elvárásainknak megfelelően alakulnak a dolgok. Képzeljük el, hogy

\* Összefüggő információk halmaza, ami ideákat vagy fogalmakat reprezentál a szemantikus emlékezetben, így kontextusként szolgál a tárgyak és a történések megértéséhez (lásd még Piaget elméletét, I. kötet 4. fejezet).

beülünk egy jó étterembe, és még az előtt megkapjuk a számlát, hogy kihoznák az ételt. Vagy hogy a pincér a desszertet hozza ki elsőként, aztán a főfogást, és a legvégén az előételt. Micsoda lábbal tiprása ez a várakozásainknak! A sémák afféle „így fog történni” keretként szolgálnak arra vonatkozóan, hogyan „kell” viselkednie a többi embernek egy adott helyzetben. Ha nem így tesznek, az negatív reakciókat válthat ki belőlünk, mert azt feltételezzük, hogy a többi ember is osztja a mi sémáinkat. Az éttermes példa egy eseményséma durva megsértését jelenti.

A *forгатókönyv* (lásd II. kötet 7. fejezet) az egyénnek egy adott helyzetben és adott szociális szerep esetén várható események és viselkedések *sorrendjére* vonatkozó tudását tartalmazza, tehát a forгатókönyv az az előfeltételezésünk, hogy az eseményeknek egy meghatározott, előre látható sorrendben kell követniük egymást.

**Hogyan befolyásolják a szociális normák a diákok politikai nézeteit?** Azt tudjuk, hogy a szülők hatással vannak gyermekeik politikai nézeteire, de vajon az egyetemi tanszékeken jellemző politikai hozzáállás is ilyen befolyást gyakorol? A szociálpszichológus Theodore Newcomb erre a kérdésre kereste a választ.

1. Helyszín: a vermonti Bennington College
2. Kor: az 1930-as évek (az ellentmondásos megítélésű Franklin D. Rooseveltt elnöksége alatt)
3. Hallgatók: jómódú, elkötelezetten konzervatív értékeket képviselő családokból származó nők
4. Tanszék: fiatalos, dinamikus és liberális

A Bennington campusát Rooseveltt politikai és gazdasági liberalizmusának szellemisége hatotta át. Newcomb arra volt kíváncsi, hogy e két ellentétes erő – a család és a fakultás szellemisége – közül melyik van nagyobb hatással az egyetemen tanulókra. (Gondolkodjunk el: szerintünk melyik?) Azt gondolhatnánk, hogy a térben talán távoli, de időben sokkal hosszabban ható hatás, azaz a család befolyásolta jobban a diákok gondolkodását. Meglepő módon ennek az ellenkezője derült ki: a főiskola normái győzedelmeskedtek a család normái felett. A legtöbb ott tanuló fiatal nő otthonról hozott konzervatív hozzáállása átalakult a főiskolai éveik során, liberális gondolkodást és értékeket tettek a magukévá (Newcomb, 1943). Most már csak az volt a kérdés, mennyire tartós ez a változás.

Nos, meglehetősen tartósnak bizonyult. A liberálisként diplomázott hallgatók liberálisok is maradtak. Az a kisebbség, aki a főiskola alatt sem tette a magáévá a liberális elveket, maradt továbbra is konzervatív. Ehhez az is hozzájárult, hogy mindenki a saját politikai ízlésének megfelelő férjet választott, és a házasságuk során olyan környezetet alakítottak ki, ami segített megőrizni politikai hozzáállásukat. A Benningtonon végzetek 60 százaléka – szemben az akkoriban más egyetemeken végzetek 30 százalékával – az 1960-as elnökválasztáson a demokrata John Kennedyre szavazott, nem pedig a republikánus Richard Nixonra (Newcomb et al., 1967).



## 11.1. TÁBLÁZAT Az amerikai egyetemisták és főiskolások politikai nézetei

Az adatok a legtöbb esetben azt mutatják, hogy a 21. századi diákok – akárcsak az 1930-as években a Benningtonra járók – progresszívebb irányba mennek el a politikai nézeteik terén a felsőfokú tanulmányaik idején.

A diákok jellemzői politikai nézeteik alapján	Elsőévesként	Végzősként	A változás mértéke
Liberális vagy szélsőbalos	29,7	39,1	9,4
Mérsékelt	41,6	38,5	-3,1
Konzervatív vagy szélsőjobb	28,7	22,5	-6,2
Azok aránya, akik teljesen egyetértenek vagy egyetértenek az alábbiakkal:	Elsőévesként	Végzősként	A változás mértéke*
a marihuánát legalizálni kellene	29,6	44,0	14,4
az azonos nemű párok is házasodhassanak	56,5	69,3	12,8
az abortuszt nem szabad tiltani	48,6	60,5	11,9
el kell törölni a halálbüntetést	40,4	46,2	5,8
a campus területéről ki kell tiltani a szélsőséges elveket hangoztatókat	44,3	49,1	4,8
az egyén önmagában nem sokat tehet a társadalmi változásokért	20,6	22,2	1,6
a pozitív diszkriminációt meg kellene szüntetni az egyetemi felvételnél	53,7	51,7	-2,0
az etnikai alapú diszkrimináció már nem jelentős probléma Amerikában	19,8	14,3	-5,5
a campuson be kellene tiltani a rasszista és a szexista beszédet	63,1	54,9	-8,2
fontosak a homoszexuális kapcsolatokat akadályozó törvények	28,4	18,0	-10,4
túl sokat aggályoskodnak a bíróságokon a bűnözők jogai miatt	55,0	42,8	-12,2
többet kellene költeni a hadseregére	32,7	20,5	-12,2

\* Megjegyzés: Ezeket az adatokat csak az elsőéves és a végzős adatokból számították (N = 12 205)

És mi a helyzet a mai egyetemistákkal és főiskolásokkal? Mint a 11.1. táblázatból is látszik, a Bennington College esetében megfigyelt trend nem szakadt meg. A felsőfokú tanulmányokat folytatók csoportja alapvetően a liberális eszmék felé mozdul el az egyetemi, főiskolai évei alatt. Nem mindannyian persze, de a legtöbbjük. A konzervatív oldal gyakorta dohog is ezért, a liberalizmus felé hajló oktatókat és professzorokat okolva

a hallgatók „elliberálisodása” miatt, de az adatok azt mutatják, hogy az egyetemistákat sokkal inkább befolyásolják a barátaik és kortársaik, mint az oktatóik. A campuson uralkodó szellemiség és kultúra természetesen nem a normák és a csoportnyomás egyetlen forrása. A munkahely, a lakókönyék, a vallási felekezet és a család mind viselkedési standardokat közvetít az egyén felé – egyben szankciókkal fenyegeti a be nem tartásuk esetére (például kirúgással, kiközösítéssel, hasonlókkal). De a fiatalokra és a fiatal felnőttekre a középiskola, az egyetem vagy a főiskola környezete van a legnagyobb hatással. Ez különösképpen igaz azokra, akiknek kevés és csak szűk merítésű az élettapasztalatuk, és korábban nem találkoztak a sajátjuktól radikálisan különböző hozzáállással. Az elsős egyetemisták például gyakorta teszik magukévá az évfolyamtársaik között uralkodó politikai nézeteket – akár csak a Bennington-vizsgálatban –, de a körükben jellemző vallásokat, illetve a szexhez és az alkoholfogyasztáshoz való hozzáállásukat is (Prentice & Miller, 1993; Schroeder & Prentice, 1995). A kollégisták életében, akik az étkezéseket és a szabadidejüket is jellemzően együtt töltik, a szociális normák még erősebb hatással vannak egy sor viselkedésre, mint a bejáró diákok esetében.

## Konformitás

Milyen erősek ezek a szociális nyomások? Szembeötlő a társas befolyásnak a hangulatunkra, az öltözködésünkre és a szabadidős tevékenységeinkre gyakorolt hatása (Totterdell, 2000; Totterdell et al., 1998). A többi ember utánzására való hajlamunk a *kaméleonhatás*, ami nevét a külsejét teljesen a környezetéhez igazítani tudó kaméleonról kapta (Chartrand & Bargh, 1999). Azt már láttuk, hogy a szociális nyomás miként befolyásolta a benningtoni diákok politikai nézeteit. Maradtak azonban érdekes kérdések, például:

- Elég erős tud-e lenni a szociális hatás ahhoz, hogy az ember egy egyértelműen rossz és objektíven téves csoportnormát tegyen a magáévá?
- A helyzet hatalma erősebbnek bizonyulhat, mint a bizonyíték, amit a saját szemünkkel látunk?
- Idegenek egy csoportja rá tud minket venni arra, hogy az ő torz látásmódjukon keresztül nézzük mi is a világot?

**Az Asch-hatás: egy mindenkivel szemben** Képzeljük el az alábbi szituációt: egy recepció az utolsóként érkező résztvevőt bevezeti a váróterembe, ahol már hatan várnak. Kiderül, mindannyian ugyanarra a kísérletre jelentkeztek. Amit az utolsóként érkező nem tud, hogy a többiek mind beépített emberek. Az egész sokszereplős játék célja az, hogy azt vizsgálják, mekkora erővel hat a szociális nyomás az egyetlen valódi kísérleti személyre.

Hamarosan megérkezik a kísérletet végző kutató is, és a hét embert egy terembe kíséri, ahol egymás mellett áll hét szék. Miután helyet foglaltak, a kutató velük szemben állva nagy papírtáblákat mutat fel, melyek mindegyikén négy hosszú vonal látható (11.2. ábra). A feladat minden esetben az, hogy mondják meg, a jobb oldali három vonal közül melyik pontosan ugyanolyan hosszú, mint a bal oldali. Az alanyoknak



egymás után kell válaszolniuk, a sort a valódi alanytól legmesszebb ülő ember kezdi. Láthatóan mindenki kicsit unott a dedós feladat miatt.

A harmadik tábláig minden simán megy. Ám ekkor a sor elején lévő alanytól egyértelműen hibás válasz érkezik: a 11.2. ábrán is látható vonalak közül az A-t adja meg válaszként. A semmiről sem tudó kísérleti alany nem akar hinni a fülének. Pszichológushallgatóként tudja, hogy az emberek meglehetősen eltérően érzékelik a világot, így ezt a választ még betudja ennek. Csakhogy a második alany is A-t mond, a harmadik és a negyedik is! Emberünk itt már gondolkodóba esik: lehetséges, hogy *én* látom rosszul, hogy *én* tévedek? Amikor az ötödik alany is az A-t választja, a valódi kísérleti személy konfliktusba kerül önmagával: menjen szembe öt másik ember egyöntetű véleményével, vagy mondja azt, amit ők helyesnek gondolnak? Végül némi hümmögés után kinyögi: „Az A a jó válasz.” Az utána következő utolsó ember szintén A-t mond.

Ahogy a vizsgálat folytatódik, a hátralévő táblákkal kapcsolatban a beépített alanyok hol jó, hol rossz válaszokat adnak, de az összesen 18 tábla közül 12 esetben egyértelműen rosszul választanak. Megőrültek ezek?, gondolja a mit sem sejtő „kísérleti nyúl”, de közben ő is minden esetben azt mondja, amit a többiek, azzal nyugtatgatva magát – emlékszünk még a racionalizáció énvédő mechanizmusára? –, hogy nem lenne helyes egyedülként akadékoskodva megzavarni a kísérlet menetét.

Mit tennénk *mi* egy ilyen helyzetben? Most biztos sokan azt gondolják, ők aztán ellenálltak volna a csoportnyomásnak! Talán igen, és Asch eredeti kísérletsorozatában az alanyok majd kétharmada valóban kitartott a saját verziója mellett, nem hódolt be a csoportnyomásnak. A legfontosabb eredmény azonban az volt, hogy a résztvevők harmada viszont *idomult* a csoport véleményéhez, azaz inkább megtagadta azt, amit a saját szemével látott, csak ne kelljen szembemennie a csoporttal.

A szociálpszichológia ezt hívja **Asch-hatásnak**\*: azt az erőteljes befolyást, amit a csoport képes gyakorolni az egyén objektív ítéletére. Solomon Asch kísérlete a **konformitás**\*\* klasszikus illusztrációja. Sokan még akkor is engedelmessé válnak a konformitás nyomásának, amikor tényeket kell megítélni, nem pedig pusztán személyes véleményt alkotni.

Az eredmények arra bátorították Ascht és más kutatókat, hogy változtassanak kicsit a kísérleti körülményeken. Olyan kísérleti helyzetet is létre tudtak hozni, ahol a résztvevők *kétharmada* csatlakozott a többség véleményéhez. Lássuk, Asch és mások eredményei szerint milyen körülmények segítik elő a konformitást!

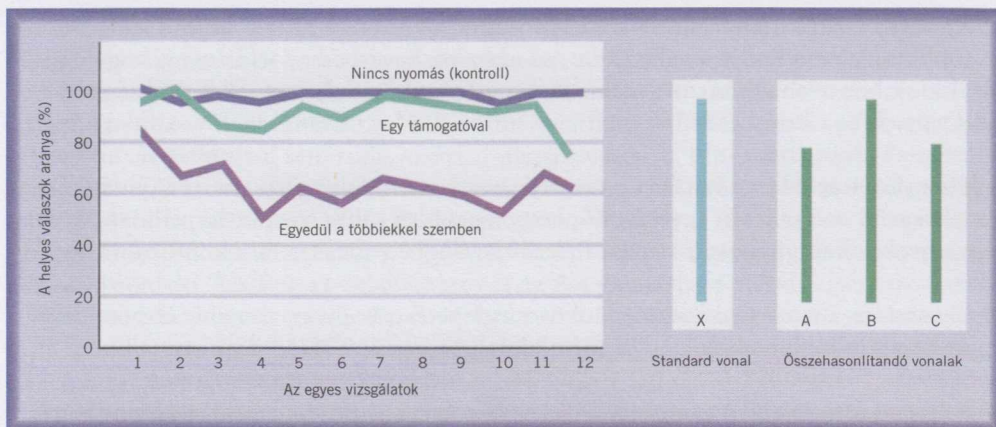
- **A többség egyhangú véleménye.** Ha a csoportban mindenki ugyanazon az állásponton van, az erőteljes szociális nyomást jelenthet. Ha azonban csak egy ember is eltér ettől, az összetartás megtörik, és drámaian meggyengül a konformitásra való hajlam (Asch, 1940, 1955, 1956).
- **A csoport mérete.** Ha a csoport csak egy-két tagot számlál, az egyén kevésbé érzi a rá nehezedő nyomást, hogy idomuljon a véleményükhöz. A konformitás nyomása hirtelen megugrik, ha a csoport létszáma háromra vagy a fölé nő.

\* A konformitás azon formája, amikor a csoport többségének véleménye befolyásolja az egyénnek egy egyébként egyértelmű (például vonalak hosszúsága) ingerről alkotott ítéletét.

\*\* Az az emberi hajlam, hogy magunkévá tegyük a többi csoporttag viselkedését, az általuk képviselt véleményt és attitűdöt.

- **Nyilvános véleményfelvállalás versus magánvélemény.** Ha úgy hitték, hogy a csoport többi tagja nem hallja a válaszukat, az alanyok kevésbé hajlottak arra, hogy egy általuk helytelennek tartott válasz bemondásával csatlakozzanak a többséghez (Deutsch & Gerard, 1955).
- **Bizonytalanság.** Ha a táblákon a vonalak hossza nem feltűnően tért el egymástól, tehát nem volt teljesen egyértelmű, hogy a csoport többi része rossz választ ad, az alanyok inkább hajlottak a saját ítéletük kétségbe vonására és a konformitásra.
- **Önbecsülés.** Biztos senkinek nem okoz meglepetést, hogy az alacsony önbecsülésű emberek inkább hajlanak a konformitásra (Aronson, 2011).
- **A csoport összetétele.** Az önbecsüléssel egybevág az az eredmény, ami szerint fokozottabb a konformitás, ha a többséget jelentő csoport tagjai magas státusúak (Eagly, 1987) vagy az alanyok más okból fontosnak tűnnek. A nők nem idomulnak nagyobb valószínűséggel a csoporthoz, mint a férfiak, hacsak nem kifejezetten férfias kérdésben kell állást foglalni, például egy motor teljesítményéről (Eagly & Carli, 1981).
- **Magányos farkasok.** Egyes ritka kivételekként bizonyos emberek az erős csoportnyomásnak is képesek ellenállni és megőrizni a függetlenségüket – akár még odáig is elmennek, hogy szándékosan rossz választ mondanak, amikor a csoport tagjai jót (Friend et al., 1990).
- **Az egység megtörése.** A konformitás akkor a legerősebb, ha a többség egységfrontot képez. Amint azonban ez megtörik, mert egy beavatott néhányszor átáll a helyes oldalra, a konformitás aránya drámai mértékben csökken (Allen & Levine, 1969; Morris & Miller, 1975).
- **„Harcostárs” jelenléte.** Fontos még szót ejteni egy olyan eredményről, aminek talán személyes vonatkozása is lehet: arról a jelenségről van szó, amikor még legalább egy ember kitartóan megkérdőjelezi a csoportnormát. Ha csak egy olyan „harcostársat” tudunk magunk mellett, aki szintén szembefordul a csoport véleményével, az még egy nagy létszámú csoportban is erősen visszaveti a konformitás kényszerítő erejét (11.2. ábra). Ilyen esetben a kísérleti személyek szinte mindegyike képes volt kitartani a véleménye mellett – ez a vizsgálat sorozat egyik legpozitívabb üzenete. Ha nyíltan szembe merünk szegülni egy csoporttal, nagy eséllyel magunk mellé tudunk állítani másokat is. Egyetlen magányos hős is képes lehet arra inspirálni a többi, hogy ne engedjenek a csoportnyomásnak. Ezt hívjuk az „egy erejének”. A „kettő erejéről” akkor beszélünk, ha valakivel sikerül szövetséget kötve ellenszegülni a többségnek, vagy amikor egy zaklatott vagy etnikai, nemi vagy faji hovatartozása miatt kiközösített ember mellé állunk.





### 11.2. ÁBRA Az Asch-kísérletek során megnyilvánult konformitás

Az ábra jobb oldalán az Asch úttörő vizsgálatához használt ábrák láthatók, a bal oldalon a 12 különböző vizsgálat során megnyilvánuló konformitás mértékét ábrázoló diagram: az alsó vonal a helyes válaszok arányát mutatja akkor, ha a kísérleti személy egyedül állt a többséggel szemben, a középső akkor, ha egy ember támogatta.

**És mi a helyzet velünk?** Képzeld el, hogy nyílt szavazásra kerül sor a klubunkban vagy a munkahelyünkön, akárhol. Valószínűleg idomulunk a többség véleményéhez, ha:

- (a) A téma bonyolult vagy összezavar minket.
- (b) A többiek a csoportban láthatóan tudják, miről beszélnek.
- (c) Kézfeltartással kell szavazni, nem pedig névtelenül.
- (d) Már a szavazás előtt az egész csoport eldöntötte, hogyan szavaz.
- (e) És *különösképpen* pedig akkor, ha elsőként a vezető szavaz.

Ha tisztában vagyunk ezekkel a konformitás felé hajtó erőkkel, felkészültebben ér minket egy olyan helyzet, amikor a csoport rossz vagy erkölcstelen döntést készül meghozni. Az ilyesfajta befolyásoknak való ellenállás kritikus gondolkodást igényel, és mindannak tudatosítását, amit ebből a könyvből és máshonnan a szociális erők hatalmáról megtanultunk.

Az Asch-hatás két okból működhet:

1. Az egyik, hogy az emberek szeretnék, ha elfogadnák, befogadnák és szeretnék őket, és nem akarnak kitaszítottak lenni. Ez a *normatív befolyás*.
2. A másik az *információs befolyás*, tehát amikor az ember szeretne korrekt lenni és megérteni, mi az adott helyzetben a megfelelő cselekvés.

A konformitást vizsgáló kutatások egyértelműen felvetnek etikai kérdéseket, amikor a beavatott személyek hazudnak a résztvevőknek arról, hogy mit látnak. De hogyan másként lehetne egyébként vizsgálni az alapvető Asch-paradigmát? Mit szólnánk egy olyan vizsgálathoz, amikor, mondjuk, a résztvevők mind szemüvegen keresztül nézik az ábrákat, de az egyetlen igazi kísérleti személy szemüvege mutatja csak a vonalakat tisztán és valósághűen, mindenki másé oly módon torzít, hogy nem a viszonyításként szolgáló vonallal megegyező hosszúságú vonalat mutatja ugyanolyan hosszúnak, hanem egy másikat? Ezt a trükköt a 3D-s filmek nézéséhez használt szemüvegekhez hasonló szemüvegekkel végzett vizsgálatban vetették be (Mori & Arai, 2010). A kísérlet során 104 japán diákot négyes csoportokba osztottak: a csoportokon belül hárman torzító szemüveget kaptak, egy ember pedig a valóságot mutatót. Hogy mi lett az eredmény? Senkit sem kellett tudatosan becsapni ahhoz, hogy az **Asch-hatás** bizonyítást nyerjen. Volt azonban egy különbség: nagyobb volt a konformitás mértéke, mint az eredeti kísérletben, és csak a női hallgatók hajlottak a csoport véleményéhez való idomulásra. Az utánkövetéses vizsgálatban (Mori & Arai, 2010) már a nemi különbségeket nézték. Életük korábbi szakaszában mind a japán lányok, mind a fiúk konformisták, de ahogy nőnek, a fiúk önállóbbá válnak, míg a lányok megmaradnak ugyanolyannak. Hogy ez a mintázat mennyire mélyreható, annak megállapításához még további vizsgálatok szükségesek.

**Jó vagy rossz dolog a konformitás?** Mikor érdemes a csoport rendelkezésére álló információra hagyatkozva követni a többieket, és mikor járunk jobban azzal, ha a saját utunkat járjuk?

Még az is, aki keveset tud a baktériumokról, követi a szabályt: szappannal és vízzel kezeti mos ételkészítés előtt vagy közösségi együttlétek után. Azokban a helyzetekben, amikor sokféle viselkedési opció közül választhatunk, szintén érdemes követni a konformitásra buzdító erős jelzéseket. Erre a következtetésre jutott egy nemrégiben elvégzett vizsgálatsorozat, aminek során a Brit Columbiái Egyetem diákjainak és az átlagpopulációból származó résztvevőknek kellett az eredeti Asch-féle vizsgálatban szereplőkhöz hasonló viszonyítási feladatokat elvégezniük (Muthukrishna et al., nyomtatás alatt). Az egyik legérdekesebb eredmény az intelligenciahányados és a nonkonformitás közötti összefüggés volt. A magasabb IQ-val jellemezhető egyének gyakrabban tartottak ki a saját véleményük mellett, és gyakrabban utasították el a konformizmusra sarkalló nyomást, mint az átlagos intelligenciahányadosú személyek. Amikor azonban nagy volt a bizonytalanság, az okosabbak stratégiai alapon a többség követését választották.

**A konformitás terén megmutatkozó kulturális különbségek** Az Asch-vizsgálatot a világ számos pontján elvégezték, és a legtöbb csoportban hasonló eredmények születtek. A legkülönbözőbb társadalmakban vizsgálva a konformitás mértékét az derült ki, hogy a csoportnyomásnak mindenhol körülbelül a résztvevők harmada engedelmeskedett. A 11.2. táblázat az ilyen vizsgálatok jellemző eredményeit mutatja.

Az adatok viszonylagos egyöntetűsége azt sugallja, hogy különböző kultúrák esetében ugyanaz az erő működik a háttérben. Mindazonáltal nem árt némi óvatosság. A legtöbb ilyen vizsgálatot egyetemista önkéntesekkel végezték, akik sok szempontból is különbözhetnek hazájuk átlagembereitől. Néhány vizsgálat nem illeszkedett a konzisztensnek tűnő eredmények közé, és ez érdekes kérdéseket vet fel a konformitásról és a kultúráról. A mai Zimbabwe (egykor Rodézia) területén élő bantuk esetében például



**11.2. TÁBLÁZAT A konformitás interkulturális különbségei az Asch-féle vizsgálati szituációban**

Ország	A konformitásnak engedők aránya
Rodézia (ma Zimbabwe)	51%
Fidzsi-szigetek	36%
Brazília	34%
Egyesült Államok	33%
Hongkong	32%
Libanon	31%
Japán	25%
Németország	22%

51 százalékos volt a konformisták aránya a résztvevők körében. Erre könnyű magyarázatot találni: a bantu kultúrában hagyományosan súlyos büntetés jár a társadalmi szabályokkal szembeni nonkonformitásért. A másik végletet a németek jelentették, ahol csupán 22 százalék volt a konformisták aránya. Ez a nagyon alacsony arány meglepő volt, bár magyarázhatja a résztvevők életkora: a német vizsgálatba jellemzően idősebbeket vontak be. Még valószínűbb azonban, hogy a németek tanultak a náci időkben jellemző, az országot rossz irányba vivő konformitásból, és igyekeztek szakítani azzal.

A legmeglepőbb eredmény azonban az volt, hogy a japán diákok mennyire *nem* voltak konformisták. Ha valaki elmegy Japánba, általában feltűnik neki, mennyire igazodik mindenki a csoportnormákhoz. Ennek ellenére az Asch-vizsgálat japán verziójában mégis csak 25 százalékos volt a konformisták aránya – lényegesen alacsonyabb, mint az állítólag nonkonformista amerikaiak esetében. Mi több, a japánoknál kiemelkedően magas (34 százalék) volt az *antikonformisták* aránya, tehát a csoportnormákkal szándékosan szembemenőké. Ők direkt rossz választ adtak olyankor, amikor a csoport többi része jól választott. A jelenség magyarázata az lehet, hogy a japánok csak akkor kiemelkedően konformisták, ha ahhoz a csoporthoz kell igazodniuk, amihez különösen hűségesen kötődnek. Amikor tehát ezek a diákok egy csapat idegen között találták magukat, alig érezték a csoportnyomást, hiszen nem a **saját csoportjukban\*** voltak.

**Az autokinetikus hatás** Egy réges-régi vizsgálatból, amit a török-amerikai pszichológus, Muzafer Sherif végzett (1935), kiderült, miként vezethet a szociális hatás egy norma internalizációjához. A vizsgálatban részt vevőket arra kérték, hogy próbálják megbecsülni egy fényforrás mozgását, ami valójában nem is mozgott, de a viszonyítási pont nélküli teljes sötétségben mégis úgy tűnt, mintha mozogna. Ez a perceptuális illúzió az **autokinetikus hatás\*\*** vagy mozgási illúzió. A résztvevők először egyénenként különbözően ítélték meg a fényforrás mozgását. Amikor azonban egy csoport idegen közé kerültek,

\* Az a csoport, amivel az egyén azonosul.

\*\* Egy álló fénypont látszólagos mozgása egy teljesen sötét szobában. Muzafer Sherif a csoportnorma kialakulását vizsgálta e hatás felhasználásával.

és mindenkinek hangosan ki kellett mondania a saját meglátását a fény mozgásáról, a vélemények kezdtek közelíteni egymáshoz: az emberek hasonló irányban és mértékben látták elmozdulni a fényt. Még érdekesebb volt a vizsgálat utolsó felvonása: amikor a résztvevők ismét maguk maradtak a sötét helyiségben, továbbra is olyanak látták a fény mozgását, mint társaságban, tehát továbbra is a csoportnormához igazodtak. Akárcsak az Asch-vizsgálatokban, a csoport itt is befolyásolta az egyén észlelését.

Mi több, ha egy norma egyszer gyökeret ver egy csoportban, hajlamos állandósulni. Későbbi vizsgálatokból kiderült, hogy ezek az autokinetikus csoportnormák még egy évvel később is megvoltak, noha a résztvevők fényészleléseit egyesével vizsgálták, anélkül hogy a korábbi csoporttagok hallhatták volna a fénymozgásra vonatkozó becslésüket (Rohrer et al., 1954). Ez az **információs szociális befolyásolás**\* remek példája. A normákat egy csoport akár a következő csoporttagokból álló generációnak is átadhatja, így egy norma akár sokkal túlélheti az őt internalizáló csoport tagjait (Insko et al., 1980). Persze adódik a kérdés, hogy ezt honnan tudjuk. Az autokinetikus hatást vizsgáló kutatásokban a kutatók egy-egy vizsgálat idejére mindig lecseréltek egy régi tagot egy újra, amíg a régi csoporttagok el nem fogytak, és a csoport teljesen meg nem újult. Ezt a folyamatot többször is megismételték, de a csoport autokinetikus normái megmaradtak az egymást követő csoportokban (Jacobs & Campbell, 1961).

Látjuk már, miként sikerült ennek a kísérletnek megragadnia azt a folyamatot, ahogy a való életben a valódi normák generációkon keresztül öröklődnek az üzleti világban, a szomszédságban, a városokban, a családokban vagy a politikai pártokon belül? Egyes normák az adott kultúra részeivé válnak, megszabják, miként lássák az emberek a világot – néha jó irányba mozdítva őket ezzel, mint az olyan cégeknél, mint az Apple vagy a Google, de néha rossz irányba, mint a korrupt Enronnál vagy az Arthur Andersennél. És, mint láthattuk, a szociális normák óriási befolyással vannak a viselkedésünkre, igen nehéz nekik ellenállni. (Mindenkinek szívből ajánljuk a *Bennfentesek* [Inside Job, 2011] című film megnézését, mert remekül rávilágít arra, milyen szociális erők járultak hozzá a Wall Street anyagi összeomlásához és a pénzügyi világválsághoz. Szintén témába vág az Oscar-díjas rendező, Alex Gibney filmje, az *Enron: The Smartest Guys in Town* [Enron: a legokosabb fickók a városban].)

**Konformitás vagy függetlenség – agyban dől el** A Solomon Asch idejében még nem létezett, ma már viszont elérhető technológiák lehetőséget teremtettek arra, hogy vessünk egy pillantást a szociális konformitás során az agyban lejátszódó folyamatokra. Az idomulás során valamely normatív szükséglet alapján racionális döntést hoz az egyén arról, hogy a csoporttal tart, vagy ténylegesen megváltozik a vizuális percepciója, és maga is helyesnek tartja a csoport által felvetett új, bár téves információt? Egy vizsgálat (Berns et al., 2005) a modern agyi képalkotó technikák bevetésével keresett választ erre a kérdésre, illetve arra, hogy a jó öreg Asch-hatás a mai, kifinomultabb tudású diákok generációjában is működik-e (naná, hogy igen!).

Funkcionális MRI segítségével a kutatók ma már nyomon tudják követni, mi folyik egy ember agyában, mely agyterületek aktivizálódnak, miközben különböző feladatokat old meg. Ha tudjuk, milyen mentális funkció melyik agyi területhez köthető,

\* Kétféleképpen befolyásolják egymást a személyek. Az egyik a normatív befolyásolás, ami arra vonatkozik, hogy mi az elvárt és kívánatos viselkedés, vélemény egy adott helyzetben, a másik az információs befolyás, ami a saját ítéleteink kialakításához és a helyes cselekvéshez nyújt információt



máris világossá válik, mit is jelent egy adott terület aktívvá válása egy konkrét feladat megoldása során.

A vizsgálat az alábbi módon zajlott. Képzeltük el, hogy egyike vagyunk annak a 32 önkéntesnek, akiket egy percepció vizsgálathoz toboroztak. A feladat az, hogy mentálisan forgatni kell különböző háromdimenziós tárgyakat, hogy megállapíthassuk, ez a tárgy ugyanaz-e, mint a viszonyítási tárgy, vagy eltér attól. A váróban négy másik résztvevővel találkozunk, akikkel beszélgetésbe elegyedünk, játszani kezdünk a kitett laptopokon, fotókat készítünk egymásról, egyszerűen, elkezdünk kapcsolódni, kötődni. Ezek az emberek azonban valójában színészek, más szóval „beavatottak”, akik hamarosan rossz válaszokat fognak adni a feladatok során, mégpedig láthatóan a legteljesebb egyetértésben, viszont a válaszuk abszolút nem vág egybe a szerintünk helyes válasszal. Minket hamarosan kiválasztanak, hogy fekjüdjünk be az MRI-be, míg a többiek odakintről nézik a tárgyak képeit, és igyekeznek eldönteni, hogy megegyeznek-e a viszonyítási alapként szolgáló tárggyal. A vizsgálat többi része a klasszikus Asch-kísérlet menete szerint folyik: a színészek rossz válaszokat adnak, míg mi a gépben fekvé az igyekszünk eldönteni, hogy egyetértünk-e velük, vagy kitartsunk-e a saját nézőpontunk mellett.

Biztosan mindenkit érdekel, mire lyukadtak ki a kutatók. Akárcsak az Asch-kísérletekben, a résztvevők jó része itt is megadta magát a csoportnyomásnak: átlagosan 41 százalékuk elfogadta a többiek által javasolt rossz választ. A képalkotó felvételek tanúsága szerint eközben az agyuk olyan régiókban nőtt meg az aktivitás, ami a látási és a térbeli tudatosságért felel (ez egészen konkrétan a jobb intraparietális agybarázda). Meglepő módon a konfliktusokat, a tervezést és az egyéb, magasabb rendű mentális aktivitásokat felügyelő homloklebenyi régiókban nem fokozódott az aktivitás. Ugyanakkor azoknál, akik ragaszkodtak a saját meglátásukhoz, nagyobb aktivitás mutatkozott az érzelmi működéshez köthető területeken, a jobb oldali amigdalában és a kapcsolódó régiókban. Ez azt jelenti, hogy a csoportnyomásnak való ellenállás érzelmi terhet jelent a függetlenségüket megőrizni igyekvőknek – az autonómiának megvan a maga pszichés ára.

„Szeretjük azt gondolni, hogy azt hisszük el, amit látunk – mondja a kutatás vezetője, az idegkutató Gregory Berns (2005) –, de a vizsgálat eredményei azt mutatják, hogy azt látjuk, amit a csoport szerint látnunk kell, így azt is hisszük el.” Ez azt jelenti, hogy a többi ember véleménye, ha konszenzussá kristályosodik, ténylegesen képes befolyásolni, hogyan észleljük a külvilág fontos aspektusait, ami az igazság mint olyan természetét kérdőjelezi meg.

**Ellenállás a konformitásnak** Ahhoz, hogy képesek legyünk ellenálló képességgel felvértezni magunkat a konformitás ellen – olyan esetekben, amikor nem az a legjobb döntés, ha együtt bégetünk a nyájjal –, tudatában kell lennünk, mennyire kiszolgáltatottak vagyunk a szociális nyomásnak. Ennek egyik akadálya, hogy sok emberben megvan a *személyes sérthetetlenség illúziója*, az „ÉN nem”-szindróma. Ők azt feltételezik, hogy csak a többiekre hat a helyzet hatalma, de ők mások, bennük megvan az erő, amivel képesek szembeállni a szociális nyomással. Paradox módon ez a naiv hozzáállás még kiszolgáltatottabbá teszi őket a befolyással szemben, mert nincsenek résen, és nem alkalmazzák a kritikus gondolkodás adta fegyverzetet, hogy elemezzék a helyzetet, és felvegyék a harcot a befolyás ellen, ha kell. Ne feledjük, hogy a világunk telis-tele van kufárokkal, csalókkal és korrupt emberekkel, akik ösztönösen megérzik, ha valakire rá

tudnak szólni valamit, bele tudják rángatni valamibe vagy ki tudják használni – különösen ügyesen szimatolják ki azokat, akik naivak, megbíznak a többi emberben, és nem tanulták meg, hogy felmérjék a befolyásolásra való természetes kiszolgáltatottságukat, és tudatosan ellenálljanak annak.

Fontos hozzátenni, hogy a fenti vizsgálati módszer, tehát neurobiológiai technikák alkalmazása szociálpszichológiai folyamatok tanulmányozására, egyre jobban elterjed a szociálpszichológián belül. Ez a **szociális idegtudomány\*** nevű interdiszciplináris tudományág, aminek a művelői azt igyekeznek megérteni, hogy a biológiai rendszerek miként vesznek részt a szociális folyamatokban és a viselkedésben, és biológiai fogalmak és módszerek mentén igyekeznek megfogalmazni, illetve finomítani a szociális folyamatokról és a viselkedésről szóló elméleteket. Az ezen a viszonylag fiatal tudományterületen kutató tudósok kifinomult módszerek segítségével járulnak hozzá az előítéletek, az attitűdök, az önuralom és az érzelmi szabályozás hagyományos témáinak jobb megértéséhez (Azar, 2002a; Cacioppo & Brentson, 2005; Decety & Cacioppo, 2011; Harmon-Jones & Winkelman, 2007).

**A kisgyerekek konformisták, a majmok nem** Daniel Haun és kutatócsoportja arra volt kíváncsi, hogy az egészen kicsi gyerekek és a főemlősök is mutatnak-e „normatív” konformitást. E célból 18 kétéves kisgyereket, 12 csimpánzt és 12 orangután-t vontak be egy vizsgálatba, aminek során a résztvevőknek jutalmazás mellett feladatokat kellett végezniük. Mindőjüknek adtak egy dobozt, ami három részre volt osztva, minden rész tetején volt egy lyuk. A dobozzal való bíbelődés során mindannyian rájöttek, hogy bár a labdát bármelyik nyíláson be lehet ejteni, csak egy olyan nyílás van, ami jutalmazással is jár (a jutalom a majmok esetén földimogyoró, a gyerekeknél egy kis csoki volt). Miután megismerkedtek a dobozzal, a gyerekek és a majmok is azt láthatták, ahogy három, számukra ismerős figura – mindegyiküket arra okították ki korábban, hogy a doboznak ugyanazt a színét preferálják, de ez a szín nem egyezett meg a vizsgálati résztvevők dobozában „jutalmazó” színével – is labdákat dobál a saját dobozába. Ezt követően megfordították a szerepeket: a kísérleti résztvevőknek kellett a labdákat a dobozukba bedobni, miközben figyelték őket a „barátaik”. Kiderült, hogy a gyerekek a majmoknál hajlamosabbak voltak a barátaiknál látott rekeszbe dobni a labdájukat, különösen, ha azok figyelték őket: az embergyerekek több mint fele cselekedett így, míg a csimpánzok és az orangutánok szinte soha nem vették figyelembe, amit a fajtársaiknál láttak, helyette a saját jól bevált – azaz jutalomhoz vezető – módszerükhöz ragaszkodtak (Haun et al., 2014).

**Csoportgondolkodás** A konformitás egész csoportokra is képes hatni. A csoportgondolkodás\*\* fontos szociálpszichológiai folyamat, ami az egyének gondolkodását és döntéshozását a konformitás irányába tolja, amikor csoportot alkotnak, például egy bizottságot. A csoportgondolkodás során a csoport tagjai igyekeznek a csoport vélelmezett konszenzusához igazodni. A jelenséget először Irving Janis pszichológus írta le (1972; Janis & Mann, 1977). Ez a konformitási torzítás vezet el oda, hogy a csoport tagjai

\* Olyan kutatásokat végző tudományterület, amelyek során agyi képalkotó technikákat alkalmaznak a társas viselkedés különböző típusainak – például előítéletek, attitűdök, önkontroll és érzelmi szabályozás – vizsgálatára.

\*\* Olyan, elégtelen ítélőképesség és rossz döntések jellemezte gondolkodásmód, ami azért lép fel, mert a csoporttagokat túlzott mértékben befolyásolja a csoport többi tagjának vélt konszenzusa vagy a vezető véleménye.



olyan tetteket követnek el, melyet a tagok külön-külön valószínűleg ostobaságnak vagy helytelennek tartanának. Öt feltétel szükséges a csoportgondolkodás kialakulásához:

- „kézi irányítás”, egy domináns főnök megléte;
- nagy fokú csoporton belüli összetartó erő, **kohézió\***, ahol nincs helye a különvéleményeknek;
- a bizonyítékok gyűjtésére és értékelésére vonatkozó módszeres eljárásokat nem tartják fontosnak;
- ugyanolyan szociális háttérrel és ideológiával rendelkező tagok;
- nagy fokú stressz külső fenyegetés miatt, miközben a csoporttagok úgy érzik, hogy valószínűleg nem találnak a csoport vezetője által javasolt megoldásnál jobbat.

A fenti koncepció segítségével igyekeztek a szakértők megérteni azokat a rossz döntéseket, melyeket az Egyesült Államok kormánya hozott Pearl Harbor 1941-es bombázása kapcsán, a vietnami háború során, vagy a kolosszális kudarcha fulladt disznó-öbölbeli partraszállásról, 1961-ben. Utóbbi esetben John Kennedy kimagaslóan intelligens tanácsadói hoztak ostoba döntést Castro-ellenes kubai menekültek téves jelentései alapján. Később szintén a csoportgondolkodást nevezték meg az egyik olyan tényezőként, ami hozzájárult több úrsikló tragédiájához, akárcsak az Enron csődjéhez. 2003-ban, a Bush-kormányzat idején az Irak ellen megelőző csapásként indított háború szintén a kabinet egyébként okos tanácsadóinak különféle téves hiedelmein alapult: szerették volna azt hinni (azt hazudták), hogy Szaddám Huszein nukleáris fegyvereket gyártott és birtokol, melyeket el fog juttatni Oszama bin Ladenhez, hogy az egy újabb, a 9/11-hez hasonló terrortámadást intézzon az USA ellen (Schwartz & Wald, 2003).

Az Egyesült Államok szenátusának hírszerzési bizottsága szerint az iraki háború kirobantását eredményező döntésben ténylegesen szerephez jutott a csoportgondolkodás. Érdemes elolvasni a bizottság hivatalos jelentésében állókat:

„A Hírszerzési Bizottság régóta küzd az analitikai hibák, torzítások kiküszöböléséhez szükséges szakemberek hiányával... Az elemző és adatgyűjtő bizottságait egyaránt befolyásoló torzítás a »csoportgondolkodás«, amely fogalmat Irving Janis alkotott meg az 1970-es években, és azt a folyamatot írja le, amikor egy csoport rossz vagy irracionális döntéseket hoz azért, mert a tagjai a véleményüket ahhoz igyekeznek igazítani, amit a csoport által helyeselt konszenzusnak hisznek. A Hírszerzési Bizottságnak az iraki háborúban a tömegpusztító fegyverek bevetéséről szóló döntésében részt vevő tagjai esetén szintén megfigyelhető a csoportgondolkodás számos jellemzője: csak kevés alternatívát vizsgáltak meg, szelektíven gyűjtöttek információt, hatott rájuk a csoporton belüli konformitásra vagy kritikák visszatartására irányuló nyomás, illetve tetten érhető a kollektív racionalizálás is” (az Egyesült Államok Szenátusa, 2004, 4. o.).

\* Szolidaritás, lojalitás és a csoporthoz tartozás érzése.

Az USA Hírszerzési Igazgatósága nem olyan rég arra jutott, hogy a csoportgondolkodás kockázatát minimalizálандó felállít ún. „vörös teameket”, melyek feladata az, hogy megbízhatóbb bizonyítékok alapján minden döntést megkérdőjelezenek. Az ezekben a teamekben dolgozók az ördög ügyvédje szerepében fellépve arra ösztönzik a kormányzati szerveket, hogy minden cselekvéshez vezető döntésüket többféle forrásból származó független bizonyítékokkal támasszák alá. Ilyen „keckeckedőket” már az üzleti életben, a hírügynökségeknél, de még a hadseregben is bevetnek fontos helyzetekben, különösen amikor időkényszer miatt valószínűbb az elkapkodott döntéshozás. Lisa McLeod tanácsadó (2013) szerint mindenkinek érdemes lenne felfogadnia egy ördög ügyvédjét, amikor fontos döntéseket kell hoznia az életében: „Csináltassak-e tetoválást, megházasodjak-e, belépjek-e a seregbe, elváljak-e – mind olyan döntés, ami kihat az egész életünkre. ... Mielőtt szakítunk a párunkkal (vagy éppen nagy betűkkel rátetováltatjuk a nevét a karunkra), érdemes megkérdezni egy idősebb, bölcsebb, okosabb, nyugodtabb embert, neki mi a véleménye, milyen negatív következményekkel járhat mindez.” Az olyan emberek, akik érzelmileg nincsenek bevonódva a helyzetbe, gyakorta más perspektívából szemlélnek a dolgokat, míg mi, a pillanat hevében, nem feltétlenül látunk tisztán.

## Parancsra tettem

Az eddigiekben a csoportnak az egyénre gyakorolt befolyását vizsgáltuk. De az ellenkező irányú hatás is szót érdemel: hogy bizonyos személyek, a karizmatikus vezetők, a hatalommal rendelkezők, a felettesek miként képesek irányítani engedelmeskedő csoportokat, akár egészen nagy tömegnyi embert. Ennek a hatásnak a működését figyelhettük meg a II. világháborúban és előtte, Adolf Hitler és Benito Mussolini felemelkedésével. Ez a két diktátor két nemzet józan állampolgárait a fasiszta ideológia világhódító terveinek elkötelezett, nem gondolkodó, hűséges követőivé változtatta. A demokrácia oldalán közben ott volt a racionális, nyugodt, frissen kinevezett brit miniszterelnök, Winston Churchill, aki kritikus időkben került a nemzet élére, amikor a németek megkezdték Anglia bombázását. 1939-ben nyomtatták az utóbbi években felkapottá vált, *Keep calm and carry on* (Őrizze meg a nyugalmát, és tegye tovább a dolgát) feliratú poszttereket, amivel a népet igyekeztek buzdítani. Ez a szlogen ma már polókon, poszttereken és telefontokokon is ott virít.

A modern szociálpszichológia gyökerei a II. világháború félelemmel és előítéllettel átitatott világáig nyúlnak vissza. Természetes volt, hogy a korai szociálpszichológusok közül sokan azok személyiségére fókuszáltak, akiket beszippantott a fasiszta ideológia. Különösképpen érdeklődtek a fasiszta csoportmentalitás mögötti *tekintélyelvű személyiség* iránt (Adorno et al., 1950). Csak azt felejtették el számításba venni, hogy a személyiségvonások mellett az akkori Európa társadalmi, gazdasági, történelmi és politikai viszonyai hogyan hatottak az európai lakosságra. Hogy világosabbá tegyük mindezt, nézzünk pár frissebb példát a tekintélynek kételyek nélkül engedelmeskedőkről.

**A vak engedelmeskedés második világháború utáni példái** Az 1970-es évek Kambodzsjában a brutális diktátor, Pol Pot és a vörös khmerek elhatározták, hogy olyan társadalmat hoznak létre, amelyben egyetlen osztály van, mégpedig a parasztság. Akiknél felmerült, hogy ellenállhatnak – értelmiségiek, külföldiek, tanultabbak –, azokat megkínózták, megölték vagy halálra éhezették. A terror négy éve alatt közel kétfélmillió ember esett áldozatául az új rendnek.



1978-ban egy csapat amerikai állampolgár, mind a Népek Temploma nevű szekta tagja, maga mögött hagyta az országot, és a guayanai esőerdőben telepedett le. Karizmatikus vezetőjük, Jim Jones tiszteletes szavára mintegy ezer ember ölte meg magát méreggel: a szülők először végeztek a gyermekeikkel, aztán saját magukkal. Aki nem akart önként véget vetni az életének, azt megölték.

1993-ban egy David Koresh nevű férfi által vezetett szekta száz felfegyverzett tagja barikádozta el magát a texasi Waco városában, és heteken át kitartottak a rendőrökkel és az FBI-jal szemben. Az ostromnak az vetett véget, amikor végül tűz ütött ki az épületben, és a magukat dauidánusoknak nevező szektatagok közül nagyon sokan, köztük nők és gyerekek is meghaltak. Két évvel később egy Timothy McVeigh és egy Terry Nichols nevű férfi a szövetségek elleni bosszú jegyében felrobbantott egy szövetségi irodának helyet adó épületet Oklahoma Cityben. Az elképesztő erejű robbanásban 168 ember halt meg, és több mint 680 szenvedett sérüléseket. A robbanás ereje 324 épületet rongált meg 16 háztömbnyi körzetben, tönkretett 86 autót, és 258 közeli épület ablakait törte be, 652 millió dollárosra becsült kárt okozva ezzel. Újabb két évvel később egy másik szekta, a magukat a Menny Kapujának nevező csoportosulás 39, egyébként felsőfokú végzettségű tagja követte vezérét a tömeges öngyilkosságba, illetve hitük szerint egy „magasabb létsíkra”. Majd következett 2001. szeptember 11-e, amikor Oszama bin Laden terroristái belevezették az eltérített repülőgépeket a Pentagon és a World Trade Center épületeibe. Amellett, hogy tudták, sok embert fognak megölni, tisztában voltak azzal is, hogy maguk is meghalnak. Azóta is számos öngyilkos robbantás történt a világban, melyek során nők és férfiak egyaránt önként vetettek véget az életüknek, vállalva a „forradalom mártírjai” szerepet. A viszonylag új közel-keleti terrorista mozgalom, az ISIS már az interneten, a Facebookon, a Twitteren és más közösségi felületeken toborozza a fiatalokat a soraiba. A brit szerző, C. P. Snow hívja fel rá a figyelmünket, hogy „ha végigtekintünk az emberiség hosszú és komor történelmén, azt látjuk, hogy sokkal több szörnyű bűntettet követtek el az engedelmesség nevében, mint a lázadás zászlaja alatt”.

Felmerül a kérdés, hogy aki a fenti tettekhez hasonlókat követ el, az vajon zavarodott, ostoba, nem e világi figura – azaz tőlünk teljesen különböző? Vagy léteznek olyan körülmények, amelyek esetén az ember vakon engedelmeskedik egy általa szeretett, tisztelt vagy rettegett személynek, és végrehajt szélsőséges parancsokat is? Mi például engedelmeskednénk egy tekintélyszemélynek, hogy elektromos árammal sokkoljunk egy idegent? Most nyilván mindenki a fejét rázza, hogy á, dehogy, én sose tennék ilyet, én nem vagyok ilyen! De gondoljunk bele: az előbb ismertetett dolgokat elkövető személyek valószínűleg ugyanezt gondolták magukról, *mielőtt* beleestek volna az „engedelmesség csapdájába”.

Kanyarodjunk vissza kicsit a fejezetnyitó történetünkhöz, amikor Bill belesétált a szociálpszichológus Stanley Milgram kísérleti csapdájába (1965, 1974). Milgram kísérlete rávilágított, hogy az emberekben igenis megvan az alapvető hajlandóság arra, hogy kövessék egy tekintélyszemély utasításait, akár még öljenek is parancsra, és többé nem tehattünk úgy, mintha ez a fajta viselkedés csak néhány szélsőséges vagy zavarodott ember sajátja lenne. Ez az eredmény – illetve bizonyos etikai kérdések, melyeket szintén felvetett a kísérlet – tette a Milgram-kísérletet a pszichológia egyik legellentmondásosabb munkájává (Blass, 1996). Hamarosan részletesebben is megvizsgáljuk az első Milgram-kísérletet követő további kísérletek egyéb eredményeit is, illetve terítékre kerül több utánkövetéses vizsgálat is, melyek kiterjesztették az engedelmességvizsgálatok relevanciáját és alkalmazhatóságát a mindennapi élethelyzetekre is, valamint egy francia valóság-showra is

kitérünk. Először azonban nézzük meg, hogy a szakértők hogyan tévedhettek ekkorát, amikor a vakon engedelmeskedők arányát kellett megbecsülniük a kísérlet előtt.

**A Milgram-kísérlet folytatása** Milgram a kísérlet végrehajtása előtt mintegy negyven pszichiáterrel ismertette a terveit, és megkérte őket, legyenek oly kedvesek és becsüljék meg, a résztvevők hány százaléka fog elmenni a legerősebb áramütésig. A pszichiáterek átlagosan kevesebb mint 1 százalék körüli arányra tippeltek, mert nézőpontjuk szerint csak a szadisták csinálnak ilyet, a legtöbb ember meg fog állni a tizedik szintnél, azaz 150 volt körüli áramerősségnél.

Ennél nagyobbbat nem is tévedhettek volna! Két oka is volt, amiért az emberi viselkedés szakértői ekkora bakot lőttek:

1. Az egyik, hogy nem vették figyelembe a viselkedésre hatással lévő helyzeti tényezőket, melyek pedig benne voltak a kísérlet leírásában. Nem gondoltak rá, hogy jelentőséget tulajdonítsanak a tekintélyszemély jelenlétének, a tanár és a tanítvány szerepeknek, a szabályoknak, a személyes felelősség átruházásának (amikor a kutató közli a „tanárral”, hogy bármi történik is a „tanulóval”, azért ő, a kutató lesz a felelős), a „tanártól” elvárt viselkedés definiálásának, illetve az engedelmesség felé mozdító egyéb olyan tényezőknek, melyek szociális nyomásként léptek fel.
2. A másik ok az volt, hogy klasszikus pszichiátriai képzettségüknek megfelelően erősen támaszkodtak a *személyiségközpontú perspektívára* a szokatlan viselkedések megértése során – azaz a viselkedés magyarázatát az egyén személyiségében keresték, nem pedig a külső körülményekben, kontextusban. Ezért aztán csupán 1 százalékosra becsülték a tekintélyszemélynek való vak engedelmesség gyakoriságát, miközben a legmagasabb, 450 voltos áramütés kiosztása az „alapgyakoriság”, amihez képest egy adott személy viselkedésének a valószínűségét meg kell ítélni a kísérlet során.

És már el is érkeztünk régi ismerősünkhöz, az *alapvető attribúciós hibához* (lásd 10. fejezet), tehát ahhoz a jelenséghez, amikor túlbecsüljük a személyes okokat, ugyanakkor alábecsüljük a helyzet erejét. Ez az egyik leggyakoribb hiba az emberi ítélet- és véleményalkotás során.

A szociálpszichológusok szerint ez a hajlamunk korlátozza azt a képességünket, hogy fel tudjuk mérni, egy társas helyzet milyen mértékig képes magyarázatot nyújtani egy bizonyos viselkedésre. Természetesen itt nem vagy-vagy kérdésről van szó, általában *kölcsönhatás* áll fenn a személyiségvonások és az adott helyzetben ható erők között, aminek az eredményeképpen végül megszületik a viselkedés, amit mi is látunk, és értelmezni próbálunk. Ez a *személy–helyzet kölcsönhatás*, ami a személyiség- és a szociálpszichológiának egyaránt fontos témája, eddig mégis viszonylag kevés kutatás foglalkozott azzal, hogy megpróbálja pontosan azonosítani az egyes tényezők tényleges hozzájárulásának mértékét egy bizonyos viselkedéshez, egy bizonyos társas helyzetben, bizonyos emberek esetében (Kihlstrom, 2013).

**Milgram további kísérletei** Milgram azt is szeretne bizonyítani, hogy a résztvevőkre nem csupán a Yale Egyetemet övező ájult tisztelet hatott, ami egyébként rányomta



bélyegét New Haven atmoszférájára. Így hát fogta magát, és áthelyezte a kísérleti laboratóriumát Bridgeport egy lepukkant irodaépületébe, és megismételte a vizsgálatot, mint egy fiktív magánvállalkozás projektjét, aminek papíron semmi köze sem volt a Yale Egyetemhez. Toborzott újabb ötszáz önkéntest, ez alkalommal nőket is. Mit gondolunk, mi lett az új kísérlet eredménye?

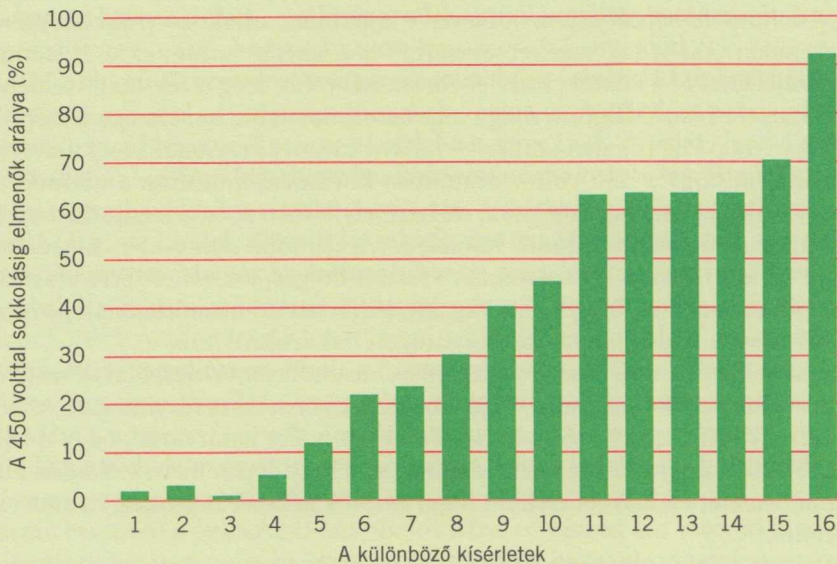
Akárcsak az egyetemi kísérletnél, a résztvevőknek most is a kétharmada hajlandó volt a teljes engedelmességre: minden három emberből kettő (65 százalék) elment a maximális 450 voltig! Ezek a „tanárok” újra és újra sokkolták a „tanítványukat”, mit sem törődve annak mind hangosabb rimánkodásával és panaszaival. Megtették ezt idősek és fiatalok, képzettek és alig iskolázottak, nők és férfiak, a társadalom legkülönbözőbb rétegeinek tagjai.

**Variációk engedelmességre** Milgram összesen 24 különböző forgatókönyv alapján végezte el a kísérletét. Minden alkalommal egy, szociálpszichológiai szempontból fontos tényezőt változtatott (ez volt a *független tényező*, lásd I. kötet 1. fejezet), hogy megfigyelhesse annak hatását az engedelmességre. Volt, hogy több nőt vont be, volt, hogy változtatott a kutató és a tanár vagy a tanár és a tanuló fizikai közelségén, a valódi vizsgálati alanyként tekintett tanár előtt több beépített tanár fellázadt, vagy épp ellenkezőleg teljes engedelmisséget mutatott.

A 11.3. ábra 16 ilyen kísérleti variáció eredményeit összegzi, melyekből világosan kirajzolódik az emberi természet elképesztő hajlékonysága: bizonyos körülmények között szinte mindenki teljes mértékben engedelmeskedik, míg más körülmények fennálltakor szinte mindenki képes ellenállni a tekintély nyomásának. Mindez a konkrét helyzetre jellemző bizonyos tényezőktől függ.

- *Maximális engedelmisséget akarunk?* Akkor nem kell mást tennünk, csak megjegyeznünk Milgram tapasztalatait: ha a résztvevők látták, hogy előttük valaki más is elment a 450 voltig, több mint a 90 százalékuk hajlandó volt ezt maga is megtenni.
- *Azt akarjuk, hogy az emberek minél biztosabban ellenálljanak a tekintély nyomásának?* Akkor gondoskodjunk róla, hogy szemtanúi lehessenek mások „lázasának”, az engedelmisséget megtagadó magatartásának. Ilyen esetekben Milgram kísérletei során az engedelmisség 10 százalék alá csökkent.

A résztvevők akkor is megtagadták a sokkolást, ha a tanuló maga kérte az áramütést. Ezt mazochizmusként értelmezték, akkor viszont magukra szadistaként kellett volna tekinteniük, erre pedig nem voltak hajlandóak. Akkor is vonakodtak a sokkolástól, ha a tanuló székébe a kutató, azaz a tekintélyszemély ült. Másfelől viszont könnyebben osztogatták az áramütést, ha a tanuló távolabb ült tőlük, míg a fizikai közelsége csökkentette a büntetési kedvet. Az összes kísérleti változatra jellemző volt, hogy a legkülönbözőbb korú, szakmájú férfiak és nők vettek részt benne, és minden esetben a helyzet valamilyen módosítása, a *szituációs váltás* hatott az engedelmisség szintjére – mintha valaki le- vagy felkapcsolt volna egy kapcsolót az emberi psziché nagy kapcsolótábláján. Azzal, hogy Milgram több ezer, különböző hátterű átlagpolgár bevonásával végezte kutatássorozatát, a társadalomtudományok legáltalánosabb érvényű ismeretei közé emeli ezeket a kísérleti eredményeket.



- |  |  |
|--|--|
| 1. A tanuló kérte a sokkolást  | 8. Érintéstávolon belül volt a tanár és a tanuló |
| 2. A tekintélyszemély az áldozat, egy átlag-ember osztja a parancsokat | 9. Fizikai közelség                              |
| 3. Két tekintélyszemély, ellentmondó utasítások                        | 10. Intézményi kontextus                         |
| 4. A „tanár” maga választhatja meg a sokkolás mértékét                 | 11. Hangalapú visszajelzés                       |
| 5. Két „tanár” megtagadja az engedelmességet                           | 12. Távol lévő áldozat                           |
| 6. Egy átlagember adja az utasításokat                                 | 13. Nők az alanyok                               |
| 7. A tekintélyszemély nincs jelen                                      | 14. Két tekintélyszemély, egyikük az áldozat     |
|  | 15. A vizsgálati alany megfigyelő státusban van  |
|  | 16. Egy másik tanár is végrehajtja a sokkolást   |

### 11.3. ÁBRA Az engedelmesség mértéke Milgram különböző kísérletei során

A diagram oszlopai azt mutatják, hogy az eltérő szituációs tényezők miként befolyásolták az engedelmesség mértékét Milgram egyes kísérleteiben.

Van egy fontos dolog, amire szeretnénk felhívni a figyelmet ezekkel az eredményekkel kapcsolatban: mindannyian hathatós szociális modellek vagyunk a többi ember számára, akik figyelik, mi mit teszünk, akár tudatában vagyunk ennek a figyelemnek, akár nem. Ha rossz dolgokat teszünk, mások is utánóznak minket, de ha hősies tettekre ragadtatjuk magunkat, az emberi jószág modelljei leszünk a többi ember szemében, és őket is jóra ösztökélhetjük. Legyünk tudatában annak, hogy a viselkedésünk úgy terjedhet, mint vízgűrű a tavon – nem mindegy hát, milyen az a viselkedés.

**Gondolatok a Milgram-kísérlet kapcsán** Mint már említettük, a „tanuló” a valóságban természetesen semmiféle fájdalmat nem érzett, nem érte áramütés. Valójában egy színész



volt a beépített ember, aki a kísérlet után elbeszélgetett a „tanárokkal”, és biztosította őket, hogy semmiféle bántódása nem esett. A fájdalmas, tiltakozó reakcióit előre felvették, és minden „tanárnak” ezeket játszották le a kísérlet során, ezzel is standardizálva a visszajelzéseket a sokféle kísérlet során. Mi több, még a tekintélyszemély sem volt valódi kutató! Nem Milgram maga bújta laborköpenybe, hanem egy középiskolai biológiatanár. Azt pedig minden „tanár” – ha kritikusan és racionálisan gondolkodott volna – tudhatta, hogy a 330 voltos áramütést követően, ami után a „tanuló” nem reagált, vagy elájulhatott, vagy meghalt, de bármelyik történt is, a memóriája biztosan nem javulhatott az újabb áramütések hatására. Mégis, több száz ember engedelmesen tette tovább az immáron teljesen értelmét veszített dolgát, csak mert erre utasították. Fel kellett volna ismerniük, hogy ez a vizsgálat nem a tanuló memóriájának javításáról, hanem *róluk*, a vonakodva büntetéseket osztogató tanárokról szól.

Ezek a kísérletek és a más országokban megismételt hasonló vizsgálatok megkérdőjelezték azt a feltételezésünket, hogy a „jó embereket” nem lehet rávenni gonosz dolgok végrehajtására. Kiderült, hogy jó és rossz között nincs éles határvonal, hogy a legtöbb ember esetében van átjárás a két viselkedés között. Hogy éppen melyik oldalon állnak, az csak az új, ismeretlen helyzet erejétől függ, amiben találják magukat, és amivel meg kell küzdeniük.

Mielőtt témát váltanánk, és rátérnénk azokra, akik megtagadják az illetéktelen tekintéllyel, felettséssel szembeni engedelmisséget, két dolgot meg kell még említenünk a Milgram-kísérletek kapcsán. Az egyik, hogy a nagy hírű kísérlet ötvenedik évfordulójára egy neves tudományos lap egy egész számot szentelt a megemlékezésnek *50 éves a Milgram-kísérlet – a pszichológia leghíresebb kísérletének máig tartó hatása* címmel (Haslam et al., 2014). A másik, hogy a Milgram-kísérlet még a filmvásznat is meghódította! A Stanley Milgram életéről és a nevét ismertté tévő kísérletről szóló filmdrámát, a *Kísérletvezetőt (Experimenter)* Michael Almereyda vitte vászonra 2015-ben, Peter Sarsgard és Winona Ryder főszereplésével.

Talán számot tarthat a tudományos érdekesség címre az az információ, hogy Stanley Milgram és Philip Zimbardo osztálytársak voltak a bronxi James Monroe gimnáziumban, ahol mindketten 1950-ben érettségiztek, hogy később aztán mindketten a helyzet hatalmát kezdjék kutatni.

**Hősies ellenállók** A helyzet hatalma koncepciónknak van egy nagy bökkenője: vannak emberek, akik képesek az ellenállásra. *Hősök* azok, akik ellen tudnak állni a helyzet hatalmának és ellenszegülni a többi embernek, kitarva saját személyes értékeik mellett. Ők a közérdekű bejelentők, akik nem hódolnak be egy korrump vagy erkölcstelen rendszernek, nem teszik magukévá a korrump céges normákat vagy intézményesített üzletmenetet.

Ilyen ember az egykori tartalékos katona, Joe Darby, aki azzal vált hőssé 2004-ben, hogy feljelentette a saját katonatársait mindazokért a kínzásokért, amiket az iraki Abu Ghraib börtönben követtek el a foglyokkal szemben. Ő mutatta meg azt a CD-t a feletteseinek, amin az éjszakai őrségben lévő katonákról és a foglyokról készült szörnyű képek voltak. Ezt követően vetettek véget a kínzásoknak, és indult meg a hónapokig tartó vizsgálat.

A Darbyhoz hasonló „hősöket” azonban a többiek megvetésükkel sújtják, gyakran nagy árat fizetnek azért, hogy nem hajlandóak csendben maradni, és belemenni a többiek játékába. Darby például a feleségével és az édesanyjával egyetemben három évig

a tanúvédelmi program vendégszeretetét volt kénytelen élvezni, mert halálos fenyegetéseket kapott katonáktól és a szülővárosa lakosaitól, amiért „bemocskolta” az amerikai hadsereg hírnevét azzal, hogy nyilvánosságra hozta a foglyokkal való kegyetlenkedések fotóit. Miután 2007-ben végre fellélegezhetett, hősiességéért kitüntetést kapott.

Hősök mindenhol teremnek, a gyerekek között is. A 2008-as pekingi olimpia nyitóünnepségén a Houston Rockets kosárlabdacsapatának sztárját, Jao Minget, egy kilencéves kisfiú, Lin Hao kísérhette be. Lin Szecsuanban élt és járt iskolába, amikor egy földrengés romba döntötte az iskola épületét. A legtöbb gyerek az összeomló épületben lelte a halálát, de Linnek sikerült kiszabadítania magát a romok alól. Amikor ki akart mászni, észrevette két iskolatársát, akik nem tudtak kiszabadulni a törmelékhalom alól. Ahelyett, hogy a saját életét mentette volna, Lin visszament, hogy segítsen nekik. Amikor később megkérdezték, miért tette, a „kötelességtudó hős” válaszáat adta: elmagyarázta, hogy mivel éppen ő volt a folyosófelügyelő, az ő dolga volt vigyázni a többi gyerekekre. Lin esete jó példa arra, amikor az együttérzés hősiessé tette nemesül. A *hősiessé viselkedést* a következőképpen definiáljuk: olyan önkéntes cselekedet, amit szükség esetén szenvedő személyek vagy valamilyen morális ügy védelmében, a személyes kockázat vagy veszély tudatában, juttatás reménye nélkül hajtunk végre.

Igazán inspiráló a pakisztáni Malala Júszafzai története, aki bátor kiállásáért 17 évesen a valaha volt legfiatalabbnak nyerte el a Nobel-békedíjat. Malala nagyon szeretett olvasni és tanulni, de amikor a tálibok hatalomra kerültek, megtiltották a lányoknak az olvasást és az iskolába járást. Malala úgy döntött, nyíltan szembeszáll a rezsimmel és példát mutat az ország többi fiataljának is, bár tisztában volt vele, hogy az életével játszik. Így is történt: tálib támadók fejbe lőtték, ő azonban túlélte a támadást, és az apja támogatásával azóta is folytatja küzdelmét a globális média nyújtotta platformokon az igazságtalanság és az elnyomás ellen ([youtube.com/watch?v=MOQIotJrFVM](http://youtube.com/watch?v=MOQIotJrFVM)).

Érdekes módon meglepően kevés szisztematikus kutatás folyt eddig a hősiességről, különösen ahhoz képest, hogy hány vizsgálat foglalkozik az emberi természet sötét oldalával, ahogy ebben a fejezetben is láthatjuk. Dacára a Martin Seligman által útnak indított pozitív pszichológiának, az idevágó fogalmak még nem igazán épültek be a szókincsünkbe. Résztét, empátia és erkölcsi bátorság kell ahhoz a „belülről fakadó erőhöz és erkölcsi tartáshoz”, ami aztán hősiességgé válik cselekedetté. Csak az számít, hogy a fenti tulajdonságokat képesek vagyunk-e tette válni, mert a világot végső soron csak így változtathatjuk meg. Philip Zimbardo ezért hozta létre a Heroic Imagination Project (Magyarországon *Hősök Tere Kezdeményezés*) néven futó nonprofit alapítványt és kezdeményezést, aminek a célja, hogy alapvető pszichológiai gondolatok felhasználásával arra tanítsa az embereket, hogyan lehetnek hősök gyakorlással: álljanak fel, szólaljanak fel, kezdjenek cselekedni az életükben nekik problémát jelentő jelenségekkel szemben. További információ a kezdeményezés honlapján (<http://www.hosoktere.org/>) érhető el.

## A Milgram-kísérlet interkulturális változatai

A kísérleti elrendezés és a részletes protokoll miatt a Milgram-kísérlet alapváltozata sok ország tudósait ösztönözte arra, hogy maguk is lefolytassák a vizsgálatot. Egy új keletű összehasonlító elemzés nyolc USA-beli és kilenc európai, afrikai és ázsiai kísérletet vetett össze. A különböző országokban és népeknél nagyjából ugyanazt a magas engedelmességi arányt találták: az Egyesült Államokban végrehajtott kísérletek esetében



a résztvevők átlagosan 61 százaléka engedelmeskedett, ugyanez az arány a többi ország esetében átlagosan 66 százalék volt. Az USA-ban a legalacsonyabb engedelmességi ráta 31 százalék volt, a legmagasabb 91. A többi ország esetében Ausztráliában volt a legalacsonyabb (28 százalék) az engedelmeskedők aránya, míg Dél-Afrikában a legmagasabb, 88 százalék. Az adott országban az idő múltával is állandó maradt az engedelmeskedők aránya. Az engedelmesség fokára nem volt hatással, hogy melyik évben (1963 és 1985 között folytatták le a kísérleteket) végezték el a kísérletet (Blass, 2004).

**Ma is ugyanolyan eredményre jutna Milgram?** Az Utrechti Egyetem és a Palermói Egyetem kutatói úgy végezték el Milgram kísérletét, hogy az „áramütést” ostorozó szavakra cserélték benne. Azt találták, hogy az engedelmesség aránya hasonló volt, mint egyes Milgram-kísérletekben. A kísérlet a következőképpen történt: a „tanár” itt edző volt, akinek egyre gorombább kritikákkal kellett illetnie a „tanítványát”, ha az nem teljesített az elvárt módon. A vizsgálati cél elvileg a stressztűrő képesség fokozása lett volna. Ezek a kritikus visszajelzések egyre durvább megfogalmazásokat jelentettek az illető teljesítményére, illetve gyenge képességeire vonatkozóan. Viszonylag enyhe kritika volt például az, hogy „Ez így nem lesz jó”, közepesen durva a „Maga most viccel velem?”, míg a „Maga a leghülyébb ember, akivel valaha dolgom volt!” már a legdurvább kategóriába tartozott. A tekintélynek való engedelmességnek azt tekintették a kutatók, ha valaki a 15 tételből álló kommentárlista minden elemét felhasználta. Az egyik utrechti vizsgálatban az edző szerepét játszó diákok több mint 90 százaléka megfelelt ennek a kritériumnak (Meeus & Raaijmakers, 1986). Az olaszok ugyanezt a kísérleti elrendezést használták. Náluk az engedelmeskedők aránya csak 30 százalék volt ugyan, de itt az edző és a tanítvány egymáshoz fizikailag közel voltak, míg a kutató a szomszédos helyiségben. Ezek az eredmények szinte a tükörképei Milgram ugyanilyen kísérleti elrendezésben végzett vizsgálatainak (Bocchiaro & Zimbardo, 2010).

Milgram kísérleteihez még közelebb álló vizsgálatot végzett Jerry Burger (2009) egy nagy hírhálózattal szövetkezve. Résztvevőket a kaliforniai Santa Clara Egyetem diákjai közül toboroztak. Etikai okokból a kísérletet leállították, amikor a tanárt játszó alany megnyomta a 150 voltos áramütést adó gombot, ami a tizedik szintnek felelt meg (ez Milgram eredményei szerint egy kulcsfontosságú pont volt annak eldöntésében, hogy tovább engedelmeskedik-e valaki). A többség itt is engedelmeskedett az utasításoknak, azaz Burger negyven évvel későbbi eredményei láthatóan semmiben sem különböztek Milgram eredményeitől.

2010-ben egy francia tévéműsor „állította színre” a Milgram-kísérletet: a nézőknek kellett szavazniuk arról, hogy kapjon-e áramütést a láthatóan distressztől szenvedő áldozat. A szuggesztív műsorvezetőtől, a stúdióban lévők által skandált „Büntetést!” ordításoktól és a háttérből szóló drámai zene hatásától feltüzelt résztvevők túlnyomó többsége engedelmeskedett a sokkolást követelő parancsnak, dacára a kegyelemért könyörgő másik ember szenvedéseinek. A játékosok 80 százaléka megadta a maximális áramütést az áldozatnak a szellemes módon *Halálos játék* névre keresztelt műsorban!

**De miért engedelmeskedünk?** Milgram kísérlete óta számtalan magyarázat született már a miértekre. Ezek alapján elmondhatjuk, hogy az emberek az alábbi körülmények fennállásakor hajlamosak az engedelmességre:

- Amikor azt látják, hogy valaki más már engedelmeskedett a tekintélyszemély utasításainak.
- Amikor az áldozat távol van tőlük, nem láthatják vagy hallhatják őt, így anonimitást és távolságot éreznek vele szemben.
- Amikor a tekintélyszemély közvetlen ellenőrzés alatt tartja őket.
- Amikor a tekintélyszemély magasabb státusban van náluk.

Milyen okulásunkra szolgál mindez? Ha figyelmesen végigolvassuk a fenti listát (*lásd még a 11.3. ábrát*), azt láthatjuk, hogy az engedelmesség alapvetően nem személy-, hanem környezetfüggő. A kísérletekben részt vevők személyiségvizsgálata nem mutatott ki olyan vonásokat, melyek alapján megmondható lenne, ki fog engedelmeskedni és ki nem, mint ahogy az engedelmesen áramutést osztogatóknál sem állapítottak meg semmiféle pszichés zavart vagy abnormitást. Ezek az eredmények arra mutatnak, hogy kizárhatjuk az egyén személyiségét, mint az engedelmes viselkedésben szerepet játszó tényezőt. A kísérleti eredményeket a való életre alkalmazva felvázolhatunk egy tíz lépécsőfokból álló folyamatot (*11.3. táblázat*), amelynek során a hétköznapi, de akár a jó emberek is arra csábíthatóak, hogy rálépjenek a gonosztettekhez vezető síkos útra.

### 11.3. TÁBLÁZAT Hogyan vehetünk rá egy jó embert tíz lépésben arra, hogy bántalmazzon másokat?

Az alábbi környezeti hatások mindegyikéről kimutatták, hogy képes jó embereket úgy befolyásolni, hogy rossz dolgokat tegyenek. Gondoljuk végig, miként lehetne az egyes lépéseket úgy módosítani, hogy épp az ellenkező hatást váltsák ki – tehát miként lehetne arra rábírni az embereket, hogy kedvesek legyenek egymással és váljanak maguk is hétköznapi hőssékké.

- Ismertessünk meg velük egy olyan ideológiát, ami igazolja a tetteiket!
- Egy aprócska, triviális tettel indítsuk el őket a gonosztettek felé, majd fokozzuk az ilyen tettek súlyosságát!
- Az egykoron lánglelkű vezetőt lassan alakítsuk át diktátorrá!
- Állítsunk eléjük bizonytalan és folyton változó szabályokat!
- A tetteket és a tetteket elkövetőket az ideológia legitimizálása céljából lássuk el új megnevezésekkel, címkékkel!
- Az engedelmeskedés társadalmi modelljét állítsuk eléjük példaként!
- Engedélyezzük a szóbeli egyet nem értést, de csak akkor, ha egyébként továbbra is engedelmeskednek!
- Bátorítsuk az áldozat dehumanizálását!
- Mossuk el a felelősség határait!
- Nehezítsük meg, hogy kiléphessenek a helyzetből!

A tekintélynek való engedelmesség általános szociális normája ténylegesen bír akkora erővel, hogy legyűrje az egyén személyiségét. Fontos azonban azt is észben tartani, hogy a szabályokhoz, törvényekhez és a szociális normákhoz való igazodás létfontosságú bármely csoport, társadalom és nemzet működőképességéhez. Ez azt jelenti,



hogy az egyén szabad cselekvéshez való jogát muszáj némileg korlátozni azért, hogy a csoportnak a lehető legjobb legyen. Ez lényegében a *demokrácia* alapja.

## A Milgram-féle engedelmisségi paradigma megvalósulása a való életben

Vizsgáljuk meg a vak engedelmisség két valódi példáját:

1. Az első egy olyan vizsgálat, amiben a nővérek pontosan követték egy áldoktor utasításait.
2. A második egy megtörtént eset, amikor gyorséttermek vezetői telefonon adott utasításoknak engedelmeskedve (a telefonáló egy magát rendőrnek kiadó perverz volt) szexuálisan zaklatták egy munkatársukat.

**Az orvos szava szent?** Ha a tanár-diák kapcsolat a tekintélyen és a hatalmon alapul, mennyivel inkább igaz ez a nővérek és az orvosok viszonyára? Erre a kérdésre szeretek volna választ kapni azok a kutatók, akik egy csapat orvos és nővér bevonásával, valódi kórházi körülmények között igyekeztek megállapítani a nővérek engedelmisségének mértékét (Hofling et al., 1966). A 22 nővér mindegyike külön-külön telefonhívást kapott egy számukra ismeretlen orvostól, aki utasította őket, hogy haladéktalanul adjanak be egy gyógyszert egy betegnek, még mielőtt ő, az orvos megérkezne a kórházba. Az orvos a maximális dózisnak számító adag kétszeresére adott utasítást. Amikor ez a dilemma csak hipotetikusan merült fel egy vizsgálatban, 12 nővérből 10 azt állította, megtagadná a gyógyszer beadását, mert azzal megsértené a kórházi protokollt (Krackow & Blass, 1995). Amikor azonban „éles helyzetben” próbálták ki ezt a forgatókönyvet a kutatók, egy híján mind a 22 nővér teljesítette az orvos utasítását, és megkezdtek a „gyógyszer” (valójában egy hatástalan szer volt) adagolását, amíg a kutató közbe nem lépett, és le nem állította őket. Az egyetlen nővérnek, aki megtagadta az engedelmisséget, dicséretet és kitüntetést kellett volna kapnia!

**A gyorséttermi dolgozók esete a szatírral** A Milgram-hatás egy igen emlékezetes és megtörtént illusztrálását maga az élet prezentálta, összesen 32 állam 68 gyorséttermében. Az üzletvezetők vakon követték a telefonos utasításokat, csak mert a hívó azt állította magáról, hogy rendőr. Az állítólagos rendőr azt követelte az üzletvezetőktől, hogy vetköztessék le és motozzák meg az egyik fiatal női alkalmazottat, akinél állítása szerint lopott holmi volt.

A „rendőr” arra utasította az üzletvezetőket, hogy vigyék hátra a „gyanúsítottat” az irodába, vetköztessék meztelenre és alaposan motozzák meg, mert magánál rejtegeti a lopott holmit. Ragaszkodott hozzá, hogy részletesen közvetítsék, mikor mi történik éppen, ráadásul minden esetben kamera is rögzítette az eseményeket. Egy Kentucky állambeli McDonald’sban odáig fajultak a dolgok, hogy az áldozatot maszturbációra kényszerítették, illetve arra, hogy szexuális aktusokat végezzen az egyik férfi alkalmazotton, akit azért rendeltek oda, hogy felügyeljen a „tolvajra” (Wolfson, 2005). Az egész felvette a biztonsági kamera, ma már az interneten is fenn van a jelenet, kivéve a szexuálisan erőszakos részeket: [youtube.com/watch?v=8mpAbig8ttY](https://www.youtube.com/watch?v=8mpAbig8ttY)

A bizarr történet során tehát a jelen sem lévő tekintélyszemély arra vett rá teljesen hétköznapi átlagembereket, hogy megszegjék a munkahelyük működési szabályzatát, feltehetően a saját erkölcsi elveiket is, és hogy molesztálják és megalázzák egy fiatal munkatársukat. A telefonáló – egy korábbi fegyőr – 2007-ben bukott le, de közvetlen bizonyítékok hiányában elengedték. Az egyik molesztált áldozat, egy 19 éves lány, nagy összegű kártérítést kapott a munkaadójától. A tekintély csapdájába esett fiatal, ártatlan nők kálváriájáról film is készült *Szolgálatkészség (Compliance)* címmel, Craig Zobel rendezésében, amit 2012-ben a Sundance Filmfesztiválon mutattak be. A felkavaró incidensről többet is megtudhatunk az alábbi linken: [youtube.com/watch?v=8mpAbig8ttY](https://www.youtube.com/watch?v=8mpAbig8ttY)

Teljesen érthető reakció, ha a fenti történet alapján azt gondolnánk az áldozatokról és az utasításoknak engedelmeskedő üzletvezetőkről, hogy naiv, ostoba vagy hiszékeny emberek. Ha azonban belegondolunk, hogy az elkövető számos állam sok városában érte el ugyanazt az eredményt több tucat embernél, akkor kénytelenek vagyunk az egyszerű áldozathibáztatásnál mélyebbre ásni, és felismerni azokat a situációs erőket, melyek nagy szerephez jutottak az események során. Sajnos azt kell mondanunk, hogy több évtizednyi szociálpszichológiai kutatási anyag támasztja alá ennek a működési módnak a létezését. Az egyik érintett üzletvezető, Donna Summer arra figyelmeztet, hogy senki se ítéljen elhamarkodottan, mert nem tudhatja, hogy ő mit tett volna ugyanabban a *helyzetben* (Gibney, 2006). Mi is csak ezt tudjuk tanácsolni mindenkinek, aki elolvassa ezt a fejezetet, illetve hogy igyekezzen nem beleesni az alapvető attribúciós hiba csapdájába.

### A járókelő-effektus: miért nem lépünk közbe?

„A történelem nem más, mint azok tétlensége, akik cselekedhettek volna, azok közömbössége, akiknek pedig tudniuk kellett volna, és az igazság hangjának némasága olyankor, amikor pedig a leghangosabban kellett volna szólnia – ezek teszik lehetővé a gonosznak, hogy győzedelmeskedhessen.”

Hailé Szelasszié, Etiópia császára

Másoknak nem csak azzal lehet ártani, ha valami rosszat teszünk. Ártás a tétlenség, a közbe nem avatkozás is akkor, amikor valaki segítségre szorul. Egy olyan esettel illusztrálhatjuk ezt, ami annak idején az egész nemzetet megrázta, és az emberi szívtelesség példájává vált. 1964. március 13-án számolt be arról a *New York Times*, hogy 38 queensi lakos nézte végig azt a több mint fél órán át tartó jelenetet, ahogy egy férfi három egymást követő támadás során megkéseli és megöli a környék egyik lakosát, Kitty Genovesét. A cikk szerint a lakók hangja és az ablakokban gyúló fények kétszer megfutamodásra készítették a támadót, de mindannyiszor visszatért és újból támadott. Arról is beszámoltak, hogy csupán egyetlen szemtanú hívta a rendőrséget – de csak miután az áldozat már halott volt.

Kitty Genovese meggyilkolásának története napokig uralta a médiát, az emberek döbbenetét meglovagló média pedig a szemtanúk részvétlenségén és a New York-iak közömbösségén sopánkodott. Miért nem segített senki? Vajon a New York-i lakosokkal van valami baj, vagy bárhol megtörténhetett volna ugyanez?



A rendőrségi jelentések közelmúltban történt átvizsgálása és az archív anyagok átnézése során kiderült, hogy a dolgok nem egészen úgy történtek, ahogyan a sajtó akkoriban találta (Manning et al., 2007). Először is, semmiféle alapja nem volt annak az állításnak, hogy 38 ember látta volna, mi történik az utcán. A támadás nagy részére egy lépcsőház előterében került sor, ahová a szomszédok nem láthattak be. Ráadásul valójában már a támadás alatt befutott a rendőrséghez nem is egy, hanem több hívás is. Akkoriban még nem létezett a 911-es központi segélyhívó, aminek a segítségével gyorsabban lehet intézkedni. Természetesen maga az eset attól még tragikus, de nincsen arra bizonyíték, hogy az emberek valóban olyan köszívű, tétlen szemlélői lettek volna a történeseknek, mint ahogyan azt a sajtó beállította. Pszichológiai szempontból fontos hozadék, hogy a Kitty Genovese-ügy hatására indult meg néhány olyan kutatás, ami *a helyzet hatalmára* fókuszált. Vajon milyen körülmények között segítenek az emberek, és mikor nem?

Sajnálatos módon az emberi közömbösség, a segítségnyújtás elmulasztása egy bajban lévő embertárs láttán sokszor és sok helyütt megfigyelhető jelenség. 2009 októberében a kaliforniai Richmond egyik gimnáziumának bulija után egy öttagú társaság brutálisan megerőszakolt és összevert egy 15 éves diáklányt. A támadás két teljes órán át tartott, és legalább egy tucat ember látta, akik közül senki sem tett semmit. Senki sem hívta a 911-et, sőt olyan is volt, aki SMS-ben számolt be valakinek a „történesekről”. 2015-ben Floridában, Panama Cityben a tavaszi szünet alatt több száz fős bulizó tömeg nézte végig, ahogy fényes nappal megerőszakolnak egy lányt, egyesek még fel is vették a támadást a telefonjukkal. A közömbösség ilyesfajta esetei túlságosan gyakorta fordulnak elő világszerte.

**Fiktív vészhelyzetek** Kitty Genovese meggyilkolása arra ösztönzött két fiatal szociálpszichológust, Bibb Latané és John Darley-t, hogy belefogjanak a **járókelő-effektus\*** névre keresztelt jelenség vizsgálatába. Mindegyik vizsgálat során egy ügyesen kitalált helyzettel laboratóriumi körülmények között igyekeztek azokat a körülményeket imitálni, melyekkel a szemtanúk valódi vészhelyzetek során szembesülnek. Az egyik kísérletben egy egyetemista egyedül volt egy helyiségben egy házi telefonnal. A kísérletet úgy alakították, hogy azt hitte, a telefonon egy vagy több, a szomszédos helyiségekben lévő egyetemistával beszélget. A beszélgetés közben egyszer csak olyan hangokat hallott, mintha egyik beszélgetőtársa görcsös rohamot kapott volna, és zihálva segítséget kérne.

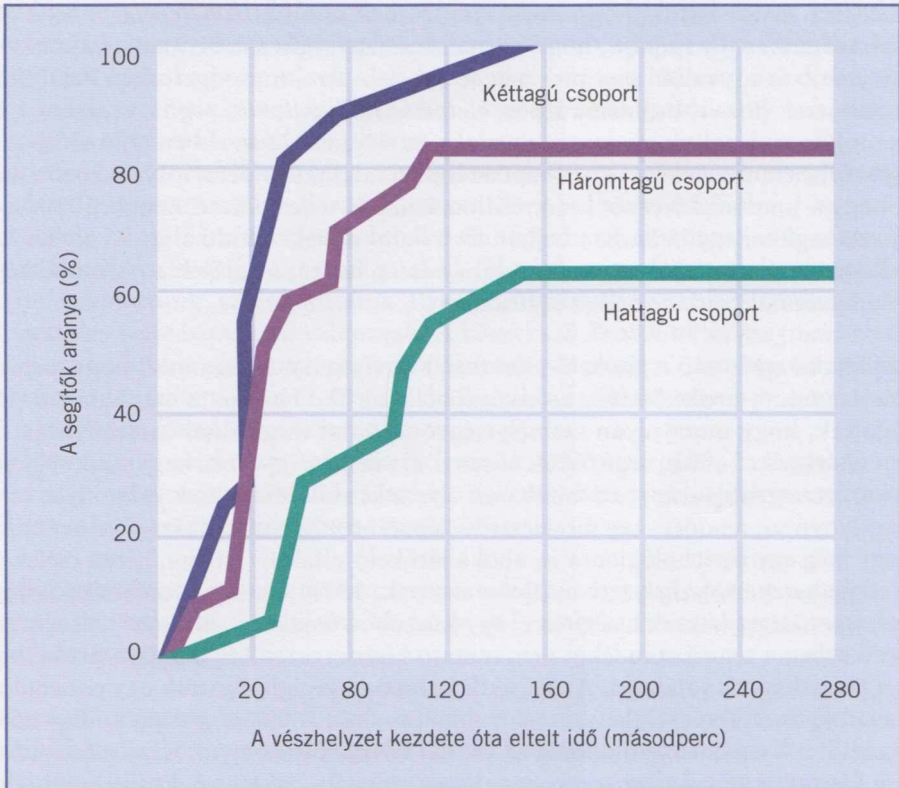
Ez alatt a „görcsroham” alatt a vizsgálati alany nem tudott kapcsolatba lépni a többi egyetemistával, így nem tudhatta meg, hogy azok mit tesznek (ha egyáltalán tesznek valamit) ebben a helyzetben.

Mit gondolunk, megpróbáltak a kísérlet alanyai értesíteni valakit a vészhelyzetről, és ha igen, vajon befolyásolta-e a cselekvésük gyorsaságát, hogy hitük szerint rajtuk kívül hányan voltak tanúi a vészhelyzetnek?

Kiderült, hogy a reakció attól függött, hogy az adott alany mit hitt, összesen hányan voltak „jelen” a rosszullet idején. Minél több emberről feltételezte valaki, hogy szintén hallotta, amint egyik társuk rosszul lesz, annál lassabban kezdett cselekedni, ha ugyan cselekedett egyáltalán. A személyiségvizsgálatok nem mutattak ki szignifikáns

\* Minél többen vannak jelen egy kríziseseménykor, annál kisebb a valószínűsége annak, hogy valaki beavatkozik és segít a rászorulóknak. A segítő viselkedést gátolja a résztvevők nagy száma, a helyzet többértelműsége, a felelősség megoszlása és a szociális szerep bizonytalansága (mit kellene tennem?).

kapcsolatot a résztvevők személyiségvonásai és a közbelépés gyorsasága vagy valószínűsége között – utóbbi teljes mértékben a helyzettől függött. Mint azt a 11.4. ábrán is láthatjuk, ha csupán két személy vett részt a beszélgetésben, mindenki a másik segítségére sietett kevesebb mint három perc alatt, de ha az alanyok azt gondolták, hogy egy nagyobb csoport tagjai, csupán a 60 százaléuk tájékoztatta a kísérletvezetőt a lehetséges vészhelyzetről (Latané & Darley, 1968).



11.4. ÁBRA A beavatkozás valószínűsége vészhelyzet esetén a csoport méretétől függően

Minél több ember van jelen egy krízis helyszínén, annál kisebb a valószínűsége annak, hogy egy jelenlévő beavatkozzon. A grafikonon is jól látszik, hogy a leggyorsabban a kis, csupán két tagot számláló csoport esetén szánják el magukat az emberek a cselekvésre.

Magyarázatukban Darley és Latané felvetette, hogy a közbelépés valószínűsége csökken, ha nő a csoport mérete, mert mindenki azt feltételezi, hogy majd egy másik tag segít, így neki nem kell belefolynia a dolgokba. Az önmagukat egy nagyobb csoport részének érzőknél jelentkezik a **felelősség megoszlása**\*: ilyenkor mindenkiben gyengül, akár teljesen meg is szűnik a késztetés, hogy segítenie kellene, hogy neki személy szerint az események részesévé kellene válnia. Talán már mi is tapasztaltunk hasonlót, amikor

\* Az egyes csoporttagok cselekvésre való késztetésének csökkenése vagy megszűnése, ha úgy érzékelik, hogy a felelősség megoszlik a csoporttagok között, vagy hogy a felelősség a vezetőt terheli.



egy lerobbant autót pillantottunk meg az út szélén, és azzal nyugtattuk magunkat, hogy „valaki más majd biztosan megáll” – mi magunk azonban továbbhajtottunk.

Azt is teljes bizonyossággal kijelenthetjük, hogy a konformitás szerepe is tetten érhető ezekben az esetekben. Az előző központi fogalmunkból és Asch nevezetes kísérletéből még bizonyára jól emlékszünk, hogy *amikor az emberek nem tudják, mit is kellene tenniük, egymást figyelik útmutatásért*. Ugyanez történt a járókelő-effektust vizsgáló kísérleteknél is. Akik nem cselekedtek, azért is tették, mert figyelték a többiek viselkedését, és azt látták, hogy azok nem tesznek semmit. A *helyzetet mások értelmelték számukra oly módon*, hogy normává a nem segítség, a be nem avatkozás vált. Amint azonban egyvalaki rászánta magát a cselekvésre, másodperceken belül többen is csatlakoztak hozzá. Új norma lépett életbe: *csinálj valamit, segíts, cselekedj!* A mi üzenetünk is ez: legyünk mi az az egyvalaki, és élvezzük ki az ebben rejlő erőt!

A [youtube.com/watch?v=OSsPfbup0ac](https://www.youtube.com/watch?v=OSsPfbup0ac) linken található videón többek között az látszik, hogy a londoni Liverpool metróállomásnál öt teljes percen keresztül senki sem megy oda segíteni egy láthatóan bajban lévő fiatal nőnek. Ez idő alatt 35 ember halad el mellette. Amikor aztán egy ember végre odalép hozzá, megtörik a közömbösség, és mások is azonnal csatlakoznak a segítőtárhoz.

**Gyakorlással legyűrhető a járókelő-effektus?** Két vizsgálat is arra utal, hogy megfelelő gyakorlás révén a járókelő-effektus kiküszöbölhető. Ted Huston és munkatársai (1981) azt találták, hogy nincs olyan személyiségvonás, ami megkülönböztetné a vészhelyzetben cselekvőket a nem segítőtől. Viszont azt is megfigyelték, hogy akik segítenek, azok között nagyobb arányban találhatók olyanok, akik részesültek valamilyen orvosi, elsősegélynyújtó, rendőri vagy újraélesztési képzésben. Egy másik vizsgálat azt mutatta ki, hogy még egy pszichológiaóra is, ahol a járókelő-effektus a téma, képes cselekvésre bírni az embereket vészhelyzetben (Beaman et al., 1978). Ezt úgy derítették ki, hogy a diákok lehetőséget kaptak a segítségre, egy küszöbön összeeső „áldozat” felsegítése révén, miközben a segítő szándékot nem mutató kísérletvezetővel szövetkezett beavatott személlyel ballagtak valahová. Azok, akik korábban végighallgattak egy pszichológiaórát a járókelő-effektusról, kétszer nagyobb arányban álltak meg segíteni. Egy néhány évvel ezelőtti vizsgálat szerint pedig az iskolai felvilágosítás arról, hogy a beavatkozás miként képes gátat szabni az agresszióknak és a szexuális zaklatásnak, sikeresen növelte a segítő viselkedést és attitűdöt (Pfetsch et al., 2011; Katz & Moore, 2013). A tudás nagyon nagy változtatásokra képes – bízunk benne, hogy az olvasóink is építő módon fogják felhasználni az ebből a fejezetből megtudottakat.

### Akinek segítségre van szüksége, ne habozzon kérni!

A helyzet erejének pozitív hatásait demonstrálandó a szociálpszichológus Tom Moriarity (1975) két érdekes kísérletet is végzett.

1. Az első esetben egy New York-i étteremben a jelenlévők azt nézhették végig, amint egy tolvaj ellopja egy nő táskáját, amíg az a mosdóba ment.
2. A második esetben egy kistrádiót emelt el a tolvaj egy plédről a tengerparton, amíg a tulajdonosa pár percre eltávolodott.

Mit tettek a lopások szemtanúi? Egyesek semmit, futni hagyták a tolvajt. Mások azonban közbeavatkoztak. Melyek voltak azok a körülmények, amelyek hatására az emberek egyik része így cselekedett, a másik pedig amúgy?

A kísérletek során a későbbi áldozat (a beavatott személy) a közelben lévőkhöz fordult, mielőtt eltávozott volna, és a következő két kérdés valamelyikét tette fel nekik: „Meg tudná mondani, mennyi az idő?”, vagy „Elnézést, figyelnének a táskámra/rádiómra, amíg elmegyek pár percre?” Az első kérdés nem tartalmazott semmi olyat, ami miatt a megszólított felelősséget érzett volna a későbbi lopás miatt, és ezeknek az embereknek a nagy része nem is próbált tenni semmit a lopás ellen. Akik azonban rábólintottak arra, hogy figyelnek a nő holmijára, szinte mind azonnal cselekedtek, amint a tolvaj kereket akart oldani azokkal. Segítségért kiáltottak, olyan is volt, aki végigkergette a menekülő tolvajt a parton!

Mindebből azt szűrhetjük le, hogy egy egyszerű kéréssel cselekvéssé és segítő emberi viselkedéssé változtathatjuk a közömbösséget. Az a pofonegyszerű tett, hogy szíveséget kérünk valakitől, emberi kapcsolatot alakít ki kettőnk között, ami alapjaiban változtatja meg a szituációt. Innentől a másik fél felelősséget fog érezni irántunk és az iránt, ami körülöttünk, velünk történik. Ilyen körülmények között a hétköznapi emberek is irgalmas szamaritánussá válhatnak. A következő *Próbáljuk ki magunk!* részben azonban azt is látjuk majd, hogy a *helyzet* miként képes még az irgalmas szamaritánusról szentbeszédet tartani készülő teológushallgatókból is rossz szamaritánust csinálni – csak a megfelelő körülményeken múlik.

Számos vizsgálat eredményei alapján (Schroeder & Prentice, 1995) azt mondhatjuk, hogy ha megfogadjuk az alábbi tanácsokat, úgy nagyban növelhetjük az esélyeinket arra, hogy szükség esetén támogatást kapjunk:

- **Kérjünk segítséget!** Adjuk a környezetünk tudtára, hogy segítségre van szükségünk, ne pedig abból induljunk ki, hogy ők is tisztában vannak ezzel, vagy hogy tudják, mit szeretnénk.
- **Teremtsünk tiszta helyzetet!** Világosan magyarázzuk el a problémánkat, és hogy milyen segítségre lenne szükségünk: „A hölgy elájult, hívja a mentőket!”, vagy „Valaki betört a házamba! Hívja a rendőrséget, és mondja be ezt a címet!”
- **Tegyük egyértelművé, kitől mit várunk!** Fontos, hogy ne mosódhasson el a feladatok és a felelősség határa: „Te, ott, a piros pólóban! Hívd a mentőket!” vagy „A kék Toyota sofőrje hívna most azonnal egy autómentőt?”

A fenti taktikák egyike sem garantálja persze a mi vagy a tulajdontárgyaink biztonságát, de ha igazi vészhelyzetbe csöppenünk, ahol magunkra maradtunk a tömegben, ezekkel növelhetjük a leginkább a legjobb kimenet esélyét.



## Próbáljuk ki magunk! MITŐL LESZ VALAKI IRGALMAS SZAMARITÁNUS – VAGY SZÍVTELEN SZAMARITÁNUS?

Most, hogy már van némi fogalmunk a járókelő-effektusról, lássuk, meg tudjuk-e állapítani, melyik a sarkalatos pont az irgalmas szamaritánus történetében (lásd Lukács evangéliuma, 10:30–37). A történet szerint a kirabolt és megsebesített ember mellett számos, az övéi közé tartozó fontos ember sietett el, anélkül hogy megállt volna segíteni. Végül egy idegennek számító szamaritánus sietett a segítségére.

Az, hogy a saját népe tagjai nem segítettek a bajba jutott emberben, betudható az illetők személyiségének? Vagy a helyzet volt döntő hatású?

Néhány szociálpszichológus úgy döntött, hogy a Princeton teológushallgatóival tesz egy kísérletet, és hasonló helyzetbe hozza őket. A helyzet még ironikusabbá vált attól, hogy a hallgatók azt hitték, hogy az irgalmas szamaritánus példabeszédét felhasználva írt szentbeszédüket fogják értékelni. Nézzük, miként cselekedtek ezek a modern szamaritánusok, amikor egy bajba jutott emberrel találkoztak!

A szentbeszédüket szorongató hallgatókat egyesével egy közeli épületbe irányították, ahol majd elmondhatják azt, és felvétel is készül az előadásukról. Ahogy azonban az épület felé ballagtak, egy férfit pillantottak meg, aki az egyik bejáratnál hevert, egyértelműen segítségre szoruló állapotban. Itt volt a remek lehetőség, hogy a valóságban is megcselekedhessék, amiről éppen prédikálni készültek. Mit gondolunk, mi volt az a kulcsfontosságú tényező, ami eldöntötte, hogy irgalmas vagy szívtelen szamaritánusokként viselkedtek ezek a teológushallgatók? Az alábbiak közül választhatunk:

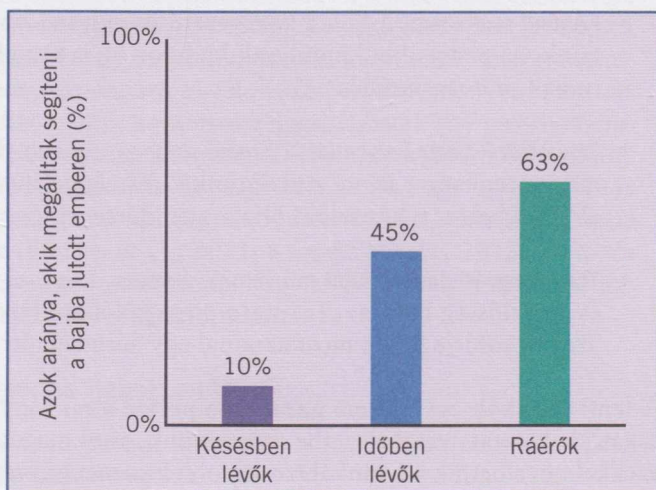
- Hogy mennyire volt mély az illető hite (a csoporttársai megítélése szerint).
- Hogy mennyire volt „neurotikus” (a Big Five személyiségteszt alapján).
- Hogy mennyire sietett.
- Hogy mennyi időt volt.

A hallgatók személyiségvonásait mint befolyásoló tényezőt úgy zárták ki, hogy véletlenszerűen osztották őket három különböző csoportba. Ebből tudhatjuk, hogy a személyiség nem jutott szerephez abban, hogy miként cselekedtek a hallgatók. Egy különbség volt a csoportok között, azaz egyetlen helyzeti tényező számított: az idő. Mielőtt útjukra bocsátották a hallgatókat a közeli épület felé, mindöjüknek megmondták, mennyi idő alatt kell a stúdióba érniük. Egyesek ebből úgy érezték, máris késésben vannak, és

rohanniuk kell. Mások épp elegendő időt kaptak, hogy átérjenek, megint másoknak még maradt is pár fölös percük a kezdésig.

És most nézzük az eredményeket! Akik nagyon siettek, azoknak alig 10 százaléka állt csak meg segíteni. Azaz 90 százalékuk nem bizonyult irgalmas szamaritánusnak! Az éppen időben lévők 45 százaléka segített az idegennek, míg a ráérősen sétálók 63 százaléka (11.5. ábra).

Az időkeret manipulációjával a kutatók elérték, hogy akik „késésben voltak”, hatszor kisebb valószínűséggel álltak meg segíteni, mint azok, akik úgy hitték, bőven van még idejük. Úgy tűnik, a sietők tudata szinte beszűkült, semmi másra nem figyeltek, csak hogy időben odaérjenek a stúdióba. Ismét csak a helyzet hatalmáról beszélhetünk tehát.



11.5. ÁBRA Az „irgalmas szamaritánus” vizsgálat eredményei

A teológushallgatók egy jelentős része még olyankor sem állt meg, hogy segítsen egy bajba jutott emberen, amikor éppen az irgalmas szamaritánusról szóló szentbeszédüket siettek előadni.

## [PSZICHOÜGYEK]

### Egy cipőben járunk – Philip Zimbardo írása

Amikor az 1950-es évek derekán megkezdtem PhD-tanulmányaimat a Yale Egyetemen, öltözködésemre a dél-bronxi „elegancia” volt a jellemző: kék félcipő, csónadrág, nagy, kerek galléros ing és a többi, a környékünkön akkoriban menőnek számító ruhadarab. Egy-két hónap múlva azonban már én is lezser pamutnadrágot, kigombolt inget és papucscipőt hordtam. Nem voltam teljesen tudatában annak a finom szociális nyomásnak, ami az „ízlésemet” ebbe az irányba formálta, csak azt tudtam, hogy ilyen öltözködésekben inkább éreztem magam a Yale-re járók közé tartozónak, mint a régi bronxi stílusú cuccaimban. Kezdő pszichológusként azonban a saját esetemet mintegy motivációként arra használtam, hogy többet megtudjak azokról az íratlan öltözködési szabályokról, melyeket annak idején a campus területén mindenki úgy követett, mintha egy tengerészgyalogos-kiképző tiszttal állt volna a háta mögött, és öltözködési tanácsokat ordított volna a fülébe.

A felsőbbévesekkel folytatott interjúim alapján kiderült, hogy valóban létezett egy erőteljes dress code, ami a csoporton belül rendszeresen változott, hogy a „beavatottak” meg tudják különböztetni a csoport tagjait a kívülállók színlelőitől. A hozzáértő szemek a ruházat minden egyes eleméről meg tudták állapítani, hogy társadalmilag megfelelőnek tekinthető-e egy Yale-re járó fiatalembernek (akkoriban nőket még nem vettek fel). Megtudtam, hogy az egész mögött meghúzódó koncepciót, mondhatni, ideológiát egyetlen szóban ragadták meg: „cipő”. (A Yale hallgatóit abban az időben és korábban fehér bőr félcipőjükről lehetett felismerni.) Ha valamire azt mondták, „cipő”, az azt jelentette, hogy menő, helyes, egyetértünk vele és a többi. Nemcsak az egyes ruhadarabokat osztályozták azok „cipőségének” foka szerint, de minden mást is, aminek köze volt az egyetemhez. A tenisz, a golf és az evezés „cipő” volt, a baseball nem. Értetlenkedni egy előadáson nem volt cipő, betolakodni egy focimeccsre viszont az volt, de persze csak ha megfelelő stílusban és magabiztossággal csinálta az ember. Szintén nagyon érdekes volt nekem, hogy az egyes dolgok „cipőségének” mértéke rendszeresen változott, így lehetett megtéveszteni és felismerni a kívülállókat. Az egyik évben menőnek számított a Yale-gyűrű viselése, a következőben már rém ciki volt; egyszer a kézzel kötött nyakkendő számított „cipőnek”, máskor a felcsatolható.

Az informátoraim segítségével összeállítottam az abban az évben az egyetemre járók által „viselendő” mindenféle ruhadarabról egy listát, azok „cipőségének” mértéke szerint. A pszichológiaszakos hallgatóim és jómagam végigjártuk a kollégiumokat, és felmértük, hogy az egyes kollégiumok lakói milyen ruhákat tartanak ténylegesen a szekrényükben. Ezután minden valódi ruhadarab mellé rendeltünk egy értéket a „Cipő-index” alapján, és az elsőévesektől a végzősökhöz külön-külön átlagot számoltunk ezekből az értékekből. Utolsó lépésként pedig azt néztük meg, hogy melyik elsőéves hallgató jött egyetemi előkészítőről, és melyik közvetlenül a középiskolából.

Az eredmények ábrázolása után három markáns mintázat azonnal kirajzolódott előttünk:

1. Az elsőévesektől a végzősökhöz haladva a hallgatók ruhásszekrényének tartalma mind „cipősebb” lett.

2. Az egyetemi előkészítőről érkezett elsőévesek lényegesen „cipősebben” öltözködtek, mint a gimnáziumból érkezett csoporttársaik.



3. Az egyetem négy éve alatt a különbségek szinte teljesen megszűntek, a végzősök gyakorlatilag egyformán „cipők” voltak, ami az öltözködésüket illette.

Amikor a rá következő évtizedben a Yale koedukált intézmény lett, a „cipőség” már kevésbé volt szembeszökő, ma pedig már csak nagyon módosult formákban létezik. Érdekes azonban annyit megjegyezni e kis történetből, hogy mindannak a nagy része, amiről azt gondoljuk, ez én vagyok, az én ízlésem, valójában a szociális konformitás nyomásának eredménye, ahogy igyekszünk a csoporthoz tartozni, tetszeni a csoportunk tagjainak és hasonlítani rájuk. Talán túlságosan is gyakorta idomulunk a boldogulásért cserébe (Zimbardo, 2008).

## 11.2. KULCSKÉRDÉS

**A szociális valóság megalkotása: mi befolyásolja a többi emberről kialakított véleményünket?**

Bármilyen erősek is legyenek a társas szituációk, nem felelősek az ember minden tetteért. Például nem erre vezethető vissza, hogy mi alapján választunk barátokat vagy szerelmi partnert, mint ahogy az előítéleteinkért sem a szituációk a felelősek. A társas interakciókban megfigyelhető mintázatok megmagyarázásához meg kell vizsgálni a kognitív folyamatokat is. Hogy a szociálpszichológia nyelvére fordítsuk a szót, azt kell megtudnunk, miként alkotjuk meg a saját **szociális valóságunkat**\*. Az általunk teremtett szociális valóság tehát meghatározza, kit találunk vonzónak, kit tartunk veszélyesnek, kikhez vonzódunk, és kiket igyekszünk elkerülni. Ez el is vezet minket a szociálpszichológia második nagy témájához, amit következő központi fogalmunk így határoz meg:

### 11.2. Központi fogalom

A többi ember megítélése nem csupán a viselkedésükön alapul, de azon is, hogy hogyan értelmezzük a cselekedeteiket az adott társadalmi kontextusban.

Lássuk, hogyan működnek ezek a kognitív tényezők, miként hatnak a többi ember iránt tanúsított attitűdjainkra! Kezdjük egy egyszerű kérdéssel: miért kedvelik-szeretik egymást az emberek? Mi hoz létre vonzalmat az emberek között?

### Miért kedveljük egymást?

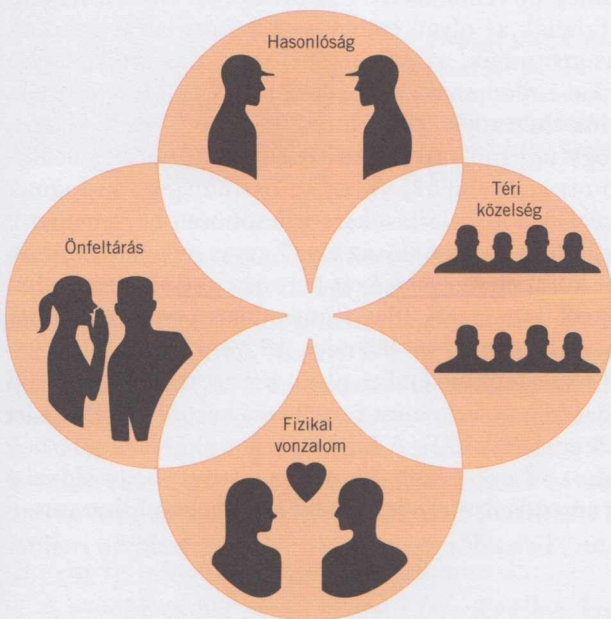
Abban semmi meglepő nincs, hogy azok iránt vonzódunk, akik tudnak nekünk kínálni valamit (Brehm et al., 2002; Simpson & Harris, 1994). Hajlamosak vagyunk vonzódni ahhoz, akitől ajándékot kapunk, aki barátságosan viselkedik velünk, akivel ugyanaz az érdeklődési körünk, akit szórakoztatónak tartunk, aki szükség esetén segít nekünk – ez alól természetesen kivétel, ha úgy érezzük, az illető haszonlesésből teszi ezt, vagy képmutató a viselkedése. És bár nem bánjuk, ha valamit nekünk is adnunk

\* Az egyén szubjektív interpretációja a többi emberről és a velük való kapcsolatairól.

kell viszonzásképpen, az olyan kapcsolatokból kihátrálunk, amikor csak mi adunk, és semmit sem kapunk cserébe. Az igazi barátságokra, kapcsolatokra, de még a jó üzleti partnerségre is az jellemző, hogy mindkét fél kap valamit. Érdekes lehet végiggondolni, hogy a mi kapcsolatainkban is így van-e ez, mielőtt rátérünk következő témánkra: a vonzalmainkat magyarázó jutalomelméletre.

**Jutalomelmélet:** Általában a **jutalmazó kapcsolatokat keressük** Bármennyire üzletiesnek tűnön is az alábbi megállapítás, de a legtöbb jó kapcsolat igenis azon alapul, hogy mindkét fél számára kölcsönösen előnyös (Batson, 1987; Clark et al., 1989). Ezek az előnyök jelenthetnek pénzt vagy más anyagi hasznót, de jelenthetnek dicséretet, státust, információt, szexet vagy érzelmi támogatást is.

A szociálpszichológus Elliot Aronson (2004) mindezt a **vonzalmat magyarázó jutalomelmélet**<sup>\*</sup> fogalma alatt foglalta össze, ami szerint a vonzódás szociális tanulás eredménye. A költségek és a haszon mérlegelése révén, állítja Aronson, általában képesek vagyunk megmondani, miért vonzódik egyik ember a másikhoz. A jutalomelmélet röviden azt mondja, hogy a legjobban azokhoz vonzódunk, akiktől a legkevesebb befektetés mellett a legnagyobb jutalmat kapjuk. Miután megnéztük az ezt alátámasztó bizonyítékokat, bizonyára mindenki egyet fog érteni abban, hogy ez az elmélet szinte mindent megmagyaráz az emberi vonzalmakkal kapcsolatban. A szociálpszichológusok négy olyan jutalomforrást azonosítottak eddig, ami alapján szinte biztosan borítékolható a vonzalom: téri közelség (proximitás), hasonlóság, önfeltárás és fizikai vonzóság (11.6. ábra). A legtöbben azért választjuk pont azokat az embereket barátoknak, partnernek vagy havernak, mert a fenti négy tényező keveredik bennük, ráadásul nekünk kevés „költséggel” jár a kapcsolat.



#### 11.6. ÁBRA

##### A négy jutalomforrás a jutalomelmélet szerint

A mások iránti vonzódásunk a hasonlóságon, a vonzó fizikai megjelenésen, a téri közelségen és a kölcsönös önfeltáráson alapul.

\* Szociális tanulási elmélet, ami szerint azokhoz vonzódunk majd a leginkább, akiktől a legkisebb befektetés mellett a legnagyobb jutalmat kapjuk.



**Téri közelség** Biztos mindenki hallott már bölcsességeket arról, hogy a távolság megöli a szerelmet, vagy épp ellenkezőleg, az igaz szerelmet megacélozza. Melyik lehet az igaz? Vizsgálatok szerint a legszorosabb barátságok legjobb prediktora a gyakori találkozás, márpedig általában azokat láthatjuk a leggyakrabban, akikkel egymáshoz közel lakunk és dolgozunk (Simpson & Harris, 1994). Egy kollégiumban a lakók gyakrabban kötnek szoros barátságokat a szomszéd szoba lakóival, mint a két szobával odébb lakókkal (Priest & Sawyer, 1967). A társasházakban ugyancsak az egy folyosón lakók között szövődik inkább barátság, nem pedig a szomszéd lépcsőházakban élőkkel (Nahemow & Lawton, 1975). Ami pedig a kertvárosokat illeti, hát ott is inkább a közvetlen szomszédok barátkoznak egymással, a két házzal odébb élők már ritkábban lesznek közeli barátaink (Festinger et al., 1950). Ez a **téri közelség elve\***, ami egyben azt is megmagyarázza, miért hajlamosak az emberek a szomszédból választani partnert, házastársat (Ineichen, 1979). Azt is pontosan előre vetíti, hogy a munkahelyén az ember azokkal alakít ki inkább barátságot, akikkel a legtöbbet érintkezik (Segal, 1974).

És bár nem kötelező kedvelnünk a szomszédokat, a téri közelség elve szerint ha két ember ugyanolyan mértékben vonzó számunkra, azzal fogunk valószínűbben barátkozni, aki közelebb él hozzánk: a jutalom ugyan nem különbözik az esetükben, de a költség (az időtényező és a találkozás megszervezésének nehézségei) sokkal kisebb a közelebb élőnél (Gilbertson et al., 1998). És bár van olyan régi tapasztalat, ami szerint akik túl sokat vannak együtt, azok kapcsolata negatívba fordulhat, a szociálpszichológiai vizsgálatok szerint a gyakori együttlét inkább barátsághoz vezet. Minél többet van együtt két ember, annál valószínűbben meg tudják kedvelni egymást (Bornstein, 1989).

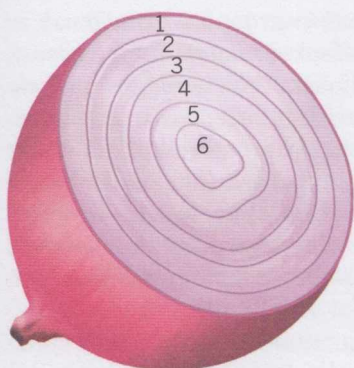
**Hasonlóság** Az ellentétek vonzzák egymást? Vagy hasonló a hasonlónak örül? Melyik igaz? Melyik alátámasztására tudunk jobb tudományos bizonyítékokat citálni? Az emberek általában jutalmazóbbnak találják az olyan emberekkel kötött barátságaikat, kapcsolataikat, akikkel hasonló az attitűdjük, az érdeklődési körük, az értékeik és a tapasztalataik, mint hogy olyanokkal bajlódjanak, akik tőlük merőben különböznek, és semmiben sem értenek egyet velük (Montoya & Horton, 2013; Simpson & Harris, 1994). Ha két ember felfedezi, hogy ugyanolyan a zenei ízlésük, a politikai beállítottságuk vagy az oktatásról alkotott véleményük, akkor valószínűleg jól ki fognak jönni egymással, hiszen az ízlésükért és a hozzáállásukért kölcsönösen bezsebelhetik a másiktól az elismeréseket (Byrne, 1969). A **hasonlóság elve\*\*** azt is megmagyarázza, hogy a tinédzserek miért az olyan korabeliek társaságát keresik, akik hozzájuk hasonlóan vélekednek hitről, politikáról, tanulásról, illetve hasonlóképpen állnak a bulizáshoz, az alkoholfogyasztáshoz és a drogokhoz (Kandel, 1978). Ugyancsak a hasonlóság magyarázza azt a tényt, hogy a legtöbb ember olyan házastársat választ, aki ugyanolyan korú, etnikumú, társadalmi helyzetű, mint ő, és hozzá hasonló értékrendet vall (Brehm, 1992; Hendrick & Hendrick, 1992). A hasonlóság – akárcsak a térbeli közelség – közelebb hozza egymáshoz az embereket. Az is igaz viszont, hogy idővel a párok azt tapasztalhatják, hogy az attitűdjeik átrendeződnek, mindketten fokozatosan

\* Az a szociálpszichológiai elv, mely szerint azokkal barátkozunk inkább, akikkel egymáshoz közel élünk, dolgozunk, akikkel a leggyakrabban kerülünk kapcsolatba.

\*\* Az a szociálpszichológiai elv, mely szerint az ember azokhoz vonzódik, akit a lényegi dimenziók tekintetében magához hasonlónak tart.

igazodnak a partnerük véleményéhez, hozzáállásához a legkülönbözőbb témákban (Davis & Rusbult, 2001).

**Önfeltárás** A jó barátok és a szerelmesek bizalmas dolgokat osztanak meg magukról egymással (Sternberg, 1998). Ez az **önfeltárás**<sup>\*</sup>, és nemcsak arra jó, hogy alaposabban megismerhessük egymást, de egyben a másik iránti bizalom jele is. Ilyenkor mintha azt mondanánk: „Íme, elárulok neked valamit magamról, és bízom benne, hogy nem fogsz visszaélni vele.” A barátok és a párok általában nagyon jutalmazó érzésként élik meg a kölcsönös önfeltárást. Ha két ember magánjellegű bizalmas információkat oszt meg egymással, jó eséllyel elmélyül a kapcsolatuk, és mind jobban fognak vonzódni egymáshoz. Tekintve, hogy a bensőséges információk megosztása a bizalom kialakulása után következik egy kapcsolatban, márpedig ehhez a szintű intimitáshoz idő kell, az önfeltárás a bizalom jele a másik felé (11.7. ábra). Idézzünk fel pár olyan embert, akikkel megosztjuk a titkainkat, majd néhány olyat, akik felé sosem lennénk ilyen bizalommal. Mi áll a viselkedésünk hátterében, mi dönti el, kinek szavazunk bizalmat? Önmagában már az a tett, hogy közöljük egy emberrel, szeretnénk megosztani vele egy titkot, automatikusan különleges státussal ruházza fel őt a kapcsolatunkban, mert a titkok magánjellegű és ritka dolgok.



11.7. ÁBRA Az önfeltárás szintje

A kapcsolatelmélyülés elmélete szerint: ahogy egyre jobban megismerünk valakit, úgy tárunkozunk fel előtte mind jobban. Amikor először találkozunk valakivel, csak az 1. vagy a 2. szintig jutunk el, de ritkán előfordul, hogy mélyen lakozó félelmeinket vagy vágyainkat is korán megosztjuk valakivel.

1. Életrajzi adatok (név, életkor stb.)
2. Ízlés, preferenciák (divat, ételek, zene)
3. Célok, törekvések
4. Vallási meggyőződés
5. Mélyen őrzött félelmek és fantáziák
6. Énfogalom

**Fizikai vonzerő** A régi mondás szerint a szépség belülről fakad, mindazonáltal a gyarló ember általában sokkal jutalmazóbbnak találja azok társaságát, akiket fizikailag is vonzónak érez, mint a nem túl attraktív vagy kellemetlen külsejű embertársaiét (Poulsen et al., 2013; Patzer, 1985). Igazságos ez, vagy sem, a vonzó megjelenés igazi szociális ütőkártya. A potenciális munkaadók is jobban kedvelik például a fess megjelenésű jelentkezőket, és az ilyen dolgozók több sikert könyvelhetnek el a munkahelyükön is (Hosoda et al., 2003; Cash & Janda, 1984). A külső még a gyerekek megítélését is befolyásolja: a szép gyerekeket boldogabbnak és tehetségesebbnek látjuk (Eagly et al., 1991). Még a csecsemők is a külső alapján ítélnék! Ezt onnan tudjuk, hogy a normális emberi arcokat ábrázoló képeket tovább nézik, mint a torz ábrázásokat (Langlois et al., 1987).

A legtöbb ember berzenkedne a felvetés ellen, hogy ő csupán a külső alapján ítélné meg embertársait. Tény, hogy amikor egyetemistákat kérdeztek meg arról, mit keresnek

\* Személyes információk és érzések megosztása egy másik emberrel a bizalom elmélyítésének részeként.



egy randevún a partnerben, a fizikai vonzóság valahol a lista közepén szerepelt. De egy dolog, amit az ember mond, és megint egy másik, amit csinál – legalábbis amíg az első benyomás is szerepet játszhat. Számos vizsgálat szerint az olyan tulajdonságok, mint az intelligencia, az őszinteség, a férfiasság-nőiesség és az önállóság, mind alulmaradnak a fizikai vonzósággal szemben, ha azt kell előre megjósolni, mennyire találunk majd valakit szimpatikusnak az első találkozást követően (Aronson, 2004).

Más vizsgálatok szerint az, hogy mennyire tartunk valakit vonzónak, mindkét nemmel fenntartott kapcsolatainkban sokat számít (Maruyama & Miller, 1975). E téren vannak azonban különbségek: noha mind a férfiakat, mind a nőket erőteljesen befolyásolja egy ember külseje, úgy tűnik, a férfiakra nagyobb hatással van a megjelenés, mint a nőkre (Feingold, 1990).

Ezek a hírek talán rosszul érintik azokat, akik magukat a legjobb esetben is átlagos külsejűnek tartják. Ők talán erőt meríthetnek annak a vizsgálatnak az eredményeiből, ami szerint az emberek valójában az „átlagos” arcvonásokból összeálló képet tartják a legvonzóbbnak. A vizsgálatot végző kutatók számos diák arcképét egy számítógépes program segítségével úgy manipulálták, hogy az arc egyes vonásai jobban vagy kevésbé közelítsenek a számos különböző arckép alapján átlagosnak mondható vonásokhoz. Meglepő módon az embereknek általában azok az arcok tetszetek a legjobban, melyek vonásai a legközelebb voltak az átlagos mérethez és formához (Rhodes et al., 1999).

És hogy némi rossz hírrel szolgáljunk a kivételesen vonzó és gyönyörű olvasóknak is: bár a vonzó embereknek hajlamosak vagyunk pozitív vonásokat tulajdonítani (Calvert, 1988), a feltűnő szépség vagy jóképűség elvárásokat is támaszt. A fizikailag vonzó embertől azt várjuk, hogy érdekes, társaságkedvelő, független, izgalmas, szexi, intelligens, jól alkalmazkodó és sikeres legyen, emellett viszont sokszor tartjuk őket hiúnak és anyagiasságnak (Hassebrauck, 1988). Kettős mércével is számolniuk kell: a köz általában kedveli például a jóképű politikusokat, de hajlamos lehet utálni a hasonlóképpen vonzó női ellenfelüket (Sigelman et al., 1986). Szintén nagy hátrány lehet, ha valaki előnyös testi adottságai dacára félénk merészel lenni, mert a többi ember ezt úgy értelmezheti, hogy hideg, gögös, fennhéjázó, csak mert jól néz ki.

A fizikai vonzóság ezen hatásai arra utalnak, hogy a jutalom, bármilyen erős vonzerőt jelentsen is, mégsem az egyedüli erő az emberi kapcsolatok játékában. Hamarosan világosabban látunk majd ebben a témában, amint megismerjük a jutalomelmélet egyes kivételeit.

**Amikor nem működik a jutalomelmélet** A téri közelség, a hasonlóság, az önfeltárás és a fizikai vonzóság sok mindent megmagyaráz az emberi kapcsolatok alakulásáról, de ha körülnézünk, sok olyan kapcsolatot láthatunk, ami finoman szólva sem tűnik éppen jutalmazónak a felek egyikének vagy másikának. Miért vonzódik egy nő például egy olyan férfihoz, aki kihatározza és bántalmazza őt? Vagy miért akar valaki önként csatlakozni egy olyan társasághoz, ahol nehezen teljesíthető vagy megalázó beavatási szertartásokon kell keresztülmennie? Az ilyesfajta kapcsolatok igen izgalmas rejtvényeknek bizonyulnak (Aronson, 2004). Lehetséges, hogy egyesek vonzóbbnak találják, ha a másik fél kevesebbet tud kínálni nekik? Fedezzük fel együtt, milyen szociális kogníciók működnek a jutalomelmélet izgalmas kivételei mögött!

**Elvárások és önbecsülés** Láthattuk, hogy a jutalomelmélet szerint vonzódunk a kellemes megjelenésű emberekhez, illetve – bár kicsit kevésbé – azokhoz, akik a közelünkben

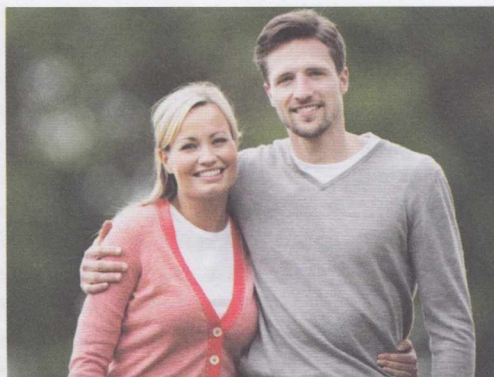
vannak, okosak, megosztják velünk a titkaikat, hasonlóan gondolkodnak, és befolyásosak. Valószínűleg mi is felfigyeltünk már arra, hogy a legtöbb ember olyan barátokat és partnereket választ magának, akikkel nagyjából egy szinten van – ez az ún. **összeillési hipotézis**\* (Feingold, 1988; Harvey & Pauwels, 1999). Hogyan működik ez?

Vajon a baráti-partneri körünk kiválasztása során tényleg arra törekszünk, hogy a lehető legjobb vételt csináljuk az emberi kapcsolatok piacán?

Igen, vágja rá erre a **várákozás-érték elmélet**\*\*. Az emberek általában az alapján döntenek egy kapcsolat mellett vagy ellene, hogy mérlegre teszik, milyen értéket látnak a másik emberben (ez lehet fizikai vonzerő, okosság, közös érdeklődési kör, intelligencia), illetve hogy milyen mértékű sikerességet várnak az adott kapcsolattól (vajon az illető vonzódni fog hozzám?). A legtöbbünk nem vesztegeti az idejét arra, hogy olyanokkal próbáljon kapcsolatot kialakítani, akiket „túl jónak” vagy „nem elég jónak” ítél a számára fontos értékek és adottságok terén. Általában olyanokat keresünk, akikről úgy ítéljük meg, hogy harmonikusan illeszkednek az önmagunkról alkotott képhez, amiről persze feltételezzük, hogy a realitások talaján áll. Ezért tehát azokkal az emberekkel kezdeményezünk kapcsolatot, akikről úgy véljük, egyrészt a legvonzóbbak a számunkra, másrészt valószínűleg kölcsönös lesz az érdeklődés. Ebben az értelemben a várákozás-érték elmélet nem is annyira mond ellent a jutalomelméletnek, sokkal inkább csak finomít azon.

A napjainkban népszerű netes társkeresés, illetve laboratóriumi vizsgálatok alapján azonban úgy tűnik, az összeillési elmélet némiképpen bonyolultabb ügy, mint azt a pszichológusok korábban hitték (Taylor et al., 2011). Érdekes módon a fizikai vonzerő önmagában nem minősült jó előrejelzőnek ezekben a vizsgálatokban. A kutatások szerint sokkal többet nyomott a latban két globálisabb faktor, nevezetesen az *önértékelés* és a *szociális kíváncsiság* (népszerűség). Az online kísérletekben részt vevők általában azokkal kezdeményeztek kapcsolatot, akik velük hasonló szinten álltak az önértékelés és a népszerűség tekintetében.

De mi történt olyankor, amikor valaki nem az ő „szintjén” álló személlyel akart kapcsolatot kialakítani? A férfiak a nőknél gyakrabban bizonyultak sikeresnek a népszerűség tekintetében velük egy szinten vagy náluk feljebb lévő nőknél. De általában keserű csalódás lett a jutalma annak, aki fizikai vonzerő tekintetében nála magasabb csoportban játszó személyre merte vetni a szemét: az ő kapcsolatteremtési próbálkozásait



Az összeillési elmélet szerint olyan szerelmi partnert keresünk, aki fizikai vonzerő, önértékelés és népszerűség tekintetében velünk nagyjából egy szinten áll.

\* Annak előrejelzése, hogy a legtöbb ember olyan barátokat és partnereket keres magának, akik vonzóság terén vele nagyjából egy szinten vannak.

\*\* Szociálpszichológiai elmélet, ami szerint az emberek az alapján döntenek el, megpróbálnak-e kapcsolatot kialakítani valakivel, hogy mérlegre teszik a kapcsolat potenciális értékét és annak valószínűségét, hogy sikerül-e létrehozni a kapcsolatot.



gyakrabban követte kudarc, mint siker, ha egy – független szem által – náluk vonzóbbnak ítélt emberrel próbálkoztak.

Más vizsgálatok szerint az alacsony önbecsülésű, önértékelésű emberek hajlamosak olyanokkal kapcsolatot kialakítani, akik osztják ezt a nézőpontjukat, akár lenézik, lebecsülik őket. Ez nem meglepő módon diszfunkcionális kapcsolatokat eredményez. Az ilyen emberek tulajdonképpen jobban ragaszkodnak ahhoz a kapcsolathoz, ahol a partner nem tartja őket valami sokra, mint egy olyanhoz, amiben a partner értékeli őket (Swann et al., 1992).

Hasonlóan szerencsétlenek lehetnek kapcsolati téren azok is, akik szuperkompetensek. Hogy miért? A legtöbb ember ugyanis nem keresi a „túl jónak” tűnők társaságát, valószínűleg mert úgy gondolják, úgyszincs esélyük, biztos gyorsan el lennének hajtva. Ha véletlenül az a csapás ért volna minket, hogy ilyen szuper pasik vagy bomba nők vagyunk, ne keseredjünk el: a szociálpszichológusok szerint nekünk is van remény! Ha a szuperkompetens emberek néha elkövetnek ilyen-olyan bénaságokat, például leverik a poharukat, vagy elejtenek egy nagy kupac dokumentumot, az emberek jobban fogják kedvelni őket, mert a hibázásaik, ügyetlenkedéseik az átlagember szintjére viszik le őket, mintegy „normálissá” válnak a többiek szemében (Aronson et al., 1966, 1970). Természetesen ez a módszer nem működik, ha nem árasztjuk minden porcikánkból a tökéletességet. Az átlagember csak lúzernek fog látszani, ha sokat csetlik-botlik.

**Vonzás és disszonancia** *Semper fidelis*, azaz örökké hűséges. Ez az amerikai tengerészgyalogság jelmondata. Tekintve azt a rengeteg kényelmetlenséget és szenvedést – kökemény kiképzés, kevés alvás, állandó ordibálás, büntetés minden apróságért –, amin az ember keresztülmegy, mire tengerészgyalogos válik belőle, szinte meglepő, hogy az újoncokban rutinszerűen kialakul az elkötelezett hűség a tengerészgyalogság iránt. Ugyanez történik a kifejezetten gonosz szekálásokkal és szívatásokkal működő egyetemi és bármiféle testvériségeknél, míg az elkötelezett hűség kevésbé jellemző az ezeket az eszközöket mellőző szervezeteknél. Egyértelmű tehát, hogy valamiféle erőteljes vonzás és érdekes erők működnek a jelenség hátterében.

A **kognitív disszonancia**\* elmélete a kellemetlen élményeken önként keresztülmenő emberek mentális változását azzal magyarázza (Festinger, 1957), hogy a *pszichés* diszkomforttal járó vagy az attitűdjeivel és értékeivel össze nem illő eseményekben való önkéntes részvétel kiváltja a *kognitív disszonancia* nevű, erősen motiváló mentális állapot megjelenését (a disszonancia jelentése: az összhang hiánya). Kognitív disszonanciát élnek át azok, akik annak ismeretében sem hagyják abba a dohányzást, hogy tudják, milyen következményekkel járhat (potenciális elhalálozás), vagy azok a szerencsejátékosok, akik hiába veszítenek folyamatosan nagy összegeket, tovább játszanak. Ugyanez áll azokra is, akik azon kapják magukat, hogy olyasmiben vesznek részt, amit testileg vagy érzelmileg kellemetlennek éreznek. A tengerészgyalogos újoncok minden bizonytalansággal kognitív disszonanciát élnek meg, amikor rájönnek, hogy önként vesznek részt egy olyan helyzetben, ami sokkal rosszabb, mint amilyennek a toborzóirodákban lefestették nekik. És hogy mi lesz ennek a pszichés eredménye?

\* Leon Festinger elméletének központi fogalma. Erősen motiváló tudatállapot, ami egymással szemben álló kogníciók fennállásakor alakul ki, különösen akkor, ha önkéntes cselekedetek kerülnek konfliktusba az egyén értékeivel vagy attitűdjeivel.

A kognitív disszonancia elmélete szerint az emberek arra motiváltak, hogy igyekezzenek elkerülni a disszonancia kellemetlen állapotát. Amikor a kognitív disszonancia állapotába kerülnek, megjósolható, bár nem mindig logikus módon csökkenteni igyekeznek azt. Két fő módszer kínálkozik a disszonancia enyhítésére: vagy a viselkedést kell módosítani, vagy a kogníciókat. A civil életben egy kibírhatatlan főnök általában viszonylag könnyen kiiktatható, egyszerűen csak fel kell mondani és másik munkát keresni. De ha az ember beállt a hadseregbe, nem ugrálhat olyan könnyen: ha megkezdődött az alapkiképzés, már nem lehet azt mondani, hogy elnézést, én nem ilyen lovat akartam. Ha tehát egy újonc kognitív disszonanciát tapasztal, egy dolgot tehet: a gondolkodásán kell változtatnia. A legnagyobb valószínűséggel az történik, hogy racionalizálja az élményt, a tapasztalatait („Ez most nagyon kemény, nagyon durva, de acélosítja a jellemet!”), és még erősebb lojalitást épít fel magában a szervezet, adott esetben a hadsereg iránt („Egy ilyen elit alakulat tagjának lenni minden szenvedést megér!”). Bárhogyan is, de a disszonancia enyhülni fog, és az egyén jobban fogja érezni magát.

Amikor a kogníciók és a tettek konfliktusba kerülnek – tehát fellép a disszonancia állapota –, az emberek leggyakrabban a gondolkodásuk, a hozzáállásuk és az értékeik megváltoztatásával csökkentik a disszonanciát oly módon, hogy azokat összhangba hozzák a viselkedésükkel (és nem a viselkedésüket változtatják meg). Ennek az az oka, hogy senki sem szívesen tartja magát bolondnak vagy következetlennek. Így hát, hogy megmagyarázza saját magának a viselkedését, inkább a külső szemlélő számára láthatatlan attitűdjei megváltoztatására motivált, mintsem hogy a nyilvános viselkedésén változtasson. Ha nem csökkentené a disszonanciát, az önbecsülését érné fenyegetés.

Csak nemrégiben derült fény ennek az elméletnek egy kulturális variációjára. Japánban és Ázsia más részein végzett vizsgálatok szerint ezekben az országokban az embereknek nem olyan fontos a magas önértékelés, mint Észak-Amerikában (Bower, 1997a; Heine et al., 1999; Hoshino-Browne, 2012). Ennek eredményeképpen a kognitív disszonancia hatására a japánok kevésbé változtatják meg attitűdjeiket. Úgy tűnik, a kognitív disszonancia is egy olyan pszichés folyamat, ami eltérő módon fejti ki hatását a kollektivisták és az individualisták kultúrákban.

**A disszonancia ereje** A kulturális különbségek ellenére a kognitív disszonancia elmélete sok mindent megmagyaráz abból, hogy az emberek mi mindent megtesznek a viselkedésük igazolása, a disszonancia feloldása érdekében. Megmagyarázza például, miért racionalizálják a dohányosok káros szokásukat, vagy hogy az emberek, amikor sok energiát ölnek bizonyos projektekbe – legyen szó a Vöröskeresztnél önkénteskedésről, vagy jobbító javaslatokkal teli levelek írkálásáról –, hogyan válnak idővel mind elkötelezettebbé az Ügy iránt, hiszen igazolniuk kell az erőfeszítéseik értelmességét. Arra is jó magyarázatot nyújt, hogy ha például vettünk egy Hondát, miért élesedik ki a szemünk és a fülünk a választásunkat alátámasztó új információkra (például a tévében futó Honda-reklámokra), miközben elsiklik a figyelmünk a jó eséllyel disszonanciát okozó negatív információk (például magasabb ár, vagy a típus tömeges visszahívása egy probléma miatt) felett.

Ugyancsak segít az elmélet megértenünk bizonyos érthetetlennek tűnő kapcsolatokat, például hogy miért vonzódik egy nő egy olyan férfihoz, aki bántalmazza őt. Az ő esetében a disszonanciát az okozza, hogy miért marad egy ilyen ember mellett. A disszonancia csökkentésére irányuló erőteljes önigazolási késztetés azt eredményezi, hogy elkezd a partnere jó tulajdonságaira koncentrálni, és bagatellizálni a bántalmazás



kategóriájába tartozó tetteit. Ha pedig alacsony az önbecsülése, még azt is jól meg tudja magyarázni magának, hogy tulajdonképpen megérdemli, amit vele tesznek.

Általánosságban tehát azt mondhatjuk, hogy a kognitív disszonancia elmélete szerint az emberek vonzódnak azokhoz, akikért önként és dalolva sok szenvedést vállaltak. Ezzel ellentétben az általános jutalomelmélet nem számol ilyen kimenettel. A kognitív disszonancia elmélete nagyban hozzájárult az olyan viselkedések megértésének elméleti kereteihez, hogy miért igyekszünk igazolni babonás hiedelmeinket, rossz döntéseinket, akár még a mások ellen elkövetett erőszakos cselekedeteinket is – azaz próbáljuk a disszonanciát okozó döntéseket igazolni, és eltávolítani magunktól a felelősség érzését (Tavris & Aronson, 2007).

Legalább annyira vagyunk *racionalizáló* népség, mint amennyire *racionális*, így aztán vég nélkül gyártjuk az igazolásokat a döntéseink és a viselkedésünk alátámasztására, jól megmagyarázzuk magunknak, hogy a rossz viselkedésünk valójában „jó okból” történt (Tavris & Aronson, 2007). A jó hír az, hogy ez a hibás gondolkodási mintázat könnyen és gyorsan rövidre zárható. Csak azt kell mondanunk: „Bocsánat, hibát követtem el, nem fordul elő többé. Kérlek, bocsáss meg.”

Hogy összefoglaljuk a vonzalom szabályairól eddig megtudottakat: általában nem járunk messze az igazságtól, ha a jutalomelmélet révén próbáljuk megérteni, mit találnak egymásban vonzónak az emberek. Azért kezdeményezünk kapcsolatot másokkal, mert valamilyen jutalomra vagy előnyre számítunk. Ez lehet külső jutalom, mint a pénz, a státus vagy a szex, de lehet például egy negatív következmény – például fájdalom, kiközösítés vagy elutasítás – elkerülése is.

Azt is tudjuk azonban, hogy az egyszerű jutalomelmélettel nem magyarázható meg az emberi kapcsolatok teljes palettája. A vonzalom árnyaltabb megértéséhez számításba kell vennünk az olyan kognitív tényezőket is, mint az elvárások, az önbecsülés és a kognitív disszonancia. Egy komplex elméletnek számításba kell vennie azt is, hogy miként értelmezzük vagy konstruáljuk meg társas környezetünket. A szubjektív interpretációk befolyásolják azokat az ítéleteket is, amelyeket szeretett vagy gyűlölt embertársainkról alakítunk ki.

## Szeretet és szerelem

Bár az ember képes szörnyűségeket elkövetni a fajtársai ellen, az emberi tudat komplexitása és szépsége lehetővé teszi azt is, hogy gondoskodással és szeretettel forduljunk egymás felé. A szeretet és a szerelem nélkülözhetetlenek a boldogsághoz (Kim & Hatfield, 2004). A vonzalom és a szeretet öröme fontos alkotóeleme az elme kémiájának és áramköreinek (Bartels & Zeki, 2004).

Honnan ismerjük fel, hogy egy vonzalom szeretetté vagy szerelemmé nemesült? Elég nagy mértékben a kultúránk határozza ezt meg. A különböző kultúrák sok szempontból hasonló tételek mentén definiálják a szerelmet és a szeretetet: szexuális vágy, kötődés, aggodás a másik jólléte miatt, az elköteleződés iránti vágy. A „szeretet” ideája azonban igen eltérő lehet az egyes kultúrákban (Sternberg, 1998).

Ráadásul az erős szeretet nem csak egyféle lehet. A szülő gyermeke iránt érzett szeretete teljesen más, mint amit a régi barátok éreznek egymás iránt. És mindkettő eltér attól az érzéstől, amit az évtizedek óta házaspár éreznek egymás iránt. És persze ott van még az elvakult rajongáson és szexuális vonzalmon alapuló **szerelem** semmi más-hoz nem hasonlítható érzése, ez az átmeneti és erőteljes érzelmekkel járó állapot, ami

általában néhány hónap után elhalványul (Hatfield et al., 1995; Hatfield & Rapson, 1998). Sokan azt gondolják, hogy a szerelem a hosszú távú elköteleződés alapja, de számos kultúra nem osztja ezt a nézetet. Sok helyen a házasság egy gazdasági, akár politikai szövetség két család között. Valójában még ma is igen sok kultúrában az előre elrendezett házasság dívik, ahol a szülők vagy akár a nagyszülők választanak házastársat a gyermekeiknek, azt tartva szem előtt, hogy a házasság révén a család gyarapodjon anyagilag, vagy növekedjen a megbecsültségük.

A pszichológus Robert Sternberg (1998) érdekes elmélettel állt elő: ez a **szerелеm háromszögelmélete**<sup>\*</sup>. Véleménye szerint a szerelemnek három összetevője van, illetve lehet (11.8. ábra):

1. Szenvedély (szexuális vonzalom)
2. Intimitás (az érzések és a bizalmas információk megosztása)
3. Elköteleződés (annak elfogadása, hogy ez a kapcsolat kerül az első helyre az életünkben)

A szerelem különböző formái a fenti három komponens különböző elegyedései eredményeképpen állnak elő:

- a *romantikus szerelemre* az izzó szenvedély és az intimitás jellemző, de az elköteleződés foka alacsony;
- a *szeretetet és a barátságot* az intimitás uralja, de nem igazán van jelen a szenvedély vagy az elköteleződés;
- a *fellobbanó szerelem* magas hőfokon, szenvedélyesen ég, nincs azonban mély intimitás és elköteleződés a felek között.
- a *beteljesült* vagy *tökéletes szerelemben* mindhárom „hozzávaló” nagy mennyiségben van jelen, nincs hiány sem szenvedélyből, sem intimitásból, sem elköteleződésből;
- a *társszerелеm* nem sokban marad el a beteljesült szerelem mögött, csak a szenvedély kevésbé jellemzi, viszont az intimitás és az elköteleződés erős.

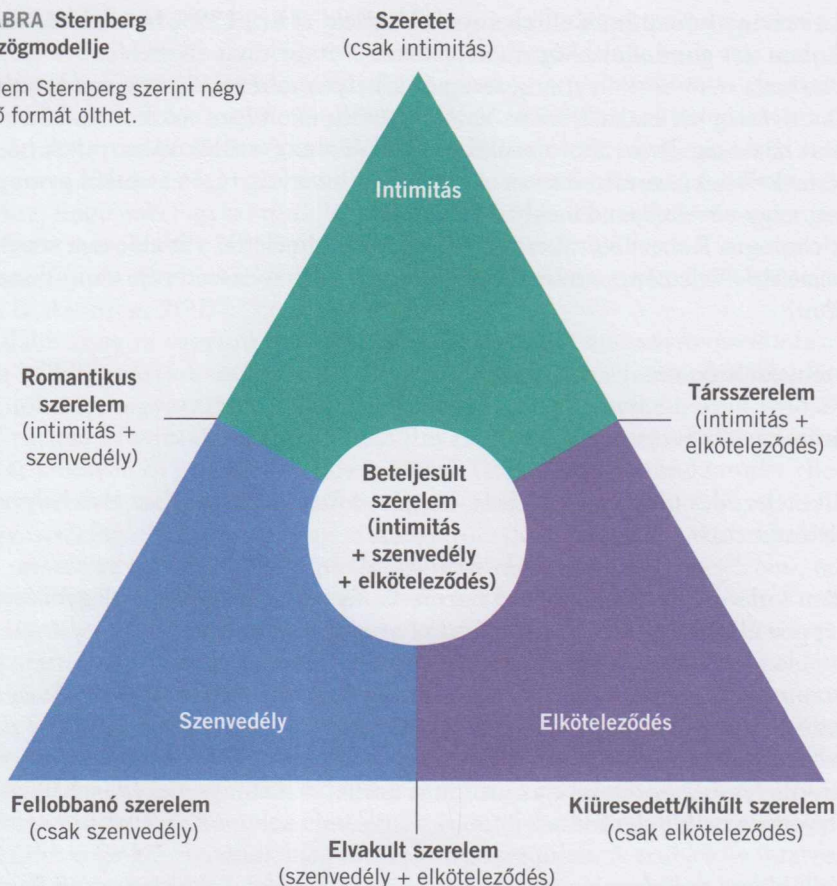
Az Egyesült Államokban elharapózó „válási járvány” miatt mind sürgetőbbé vált annak megértése, mi minden teszi erősebbé, és mi gyengíti meg a párkapcsolatokat a kultúránkban (Brehm, 1992; Harvey & Pauwels, 1999). Jelenleg úgy áll a dolog, hogy az első házasságok mintegy fele, a második házasságok pedig akár 60 százaléka végződik válással. Sok kutatást indított meg a válások magas aránya, melyek elsősorban a szülők szétválásának a gyermekekre gyakorolt hatásaira fókuszálnak (Ahrons, 1994). A válás negatív hatásai kevésbé erősek, ha az egykori házaspár képesek barátságban maradni,

<sup>\*</sup> Robert Sternberg elmélete a szerelem különböző formáiról, melyekben eltérő módon keveredik a szenvedély (erotikus vonzódás), az intimitás (az érzések és a bizalmas információk megosztása) és az elköteleződés.



### 11.8. ÁBRA Sternberg háromszögmodellje

A szerelem Sternberg szerint négy alapvető formát ölthet.



továbbra is együttműködni a gyereknevelésben és nem szidalmazni egymást a gyerekek előtt. Olyan is van, hogy egyértelműen a válás a jobb megoldás a gyerekeknek, mert kikerülhetnek egy konfliktusokkal terhelt családból, vagy megszabadulhatnak a bántalmazó szülőtől.

Milyen folyamatok révén tudják a felek megőrizni a szerető párkapcsolatot, és melyek azok a körülmények, amelyek ellenük dolgoznak? Azt már tudjuk, hogy az egészséges és jól működő kapcsolathoz az kell, hogy mindkét fél jutalmazónak és igazságosnak érezze. A jutalmazáselméletnél olvashattuk, hogy hosszú távon szükséges az az érzés, hogy nemcsak adunk, de kapunk is a kapcsolatból. Hogy mit kapunk – tehát hogy mi a jutalmunk –, az igen sok minden lehet: kaland, státus, nevetések, szellemi ösztönzés, anyagi javak, ellátás, szeretet, támogatás (Berscheid, 1999).

Ezenfelül az is szükséges a jól működő kapcsolathoz, hogy a felek folyamatos, nyitott és kölcsönösen jutalmazó kommunikációt folytassanak egymással (Monaghan, 1999). Vizsgálatok szerint azoknak a pároknak tart ki sokáig a kapcsolata, akik között ötször annyi pozitív interakció zajlik, mint negatív – ez lehet egy mosoly, egy szerető érintés, egy nevetés, egy bók (Gottman, 1994; lásd még I. kötet 4. fejezet). Persze minden kapcsolatban vannak esetenként kommunikációs törések, ezért a partnereknek muszáj

tisztában lenniük azzal, hogyan lehet hatékonyan megküzdeni a konfliktusokkal. Az ilyen helyzetekkel idejekorán szembe kell nézni, igazságos és eredményre vezető módon kezelni őket. Mindkét félnek felelősséget kell vállalnia a saját identitásáért, önérzetéért és a kapcsolat iránti elköteleződéséért, nem pedig azt várnia a másiktól, hogy legyen gondolatolvasó, vagy áldozza fel magát a kapcsolat oltárán.

Mindez csak a lehető legrövidebb összefoglalása a kapcsolati szociálpszichológia rohamosan bővülő tudásának. Az ilyesfajta kutatásoknak gyakorlati alkalmazási lehetőségei vannak. A kutatási eredményeket ismerő tanárok át tudják adni a szükséges tudást a diákoknak arról, melyek egy egészséges, működő kapcsolat ismérvei és feltételei. A terapeuták szintén ezen elvek mentén kezelik a pácienseiket, adnak tanácsokat a partnerrel folytatott kommunikációhoz, hogyan beszéljék meg a problémákat és oldják meg az időről időre mindenképpen felbukkanó konfliktusokat. Ha pedig mi magunk megtanuljuk, milyen tényezők befolyásolják a módot, ahogyan észleljük a többi embert és ahogyan viszonyulunk hozzájuk, nagyobb önkontrollra tehetünk szert a kapcsolatainkban és közelebbi, jobb viszonyt alakíthatunk ki a nekünk fontos emberekkel (Harvey, 1996; Harvey et al., 1990).

**Tartós szerelem** Rengeteg párral megtörténik, hogy a kezdeti izzó szerelem és szenvedély kihűl, tovaszáll. Reményre adhat okot azonban, hogy újabb kutatások szerint hosszan tartó párkapcsolatok esetén is meg lehet őrizni a tüzet, legalábbis fejben (Acevedo et al., 2011). Egy vizsgálatban több mint húsz éve ilyen kapcsolatban élő nőket és férfiakat vettek agyi képalkotó vizsgálatok alá. Az alanyoknak a partnerük képét mutatták meg, illetve jól ismert személyek, közeli barátok, vagy egy ismeretlen képét. Amikor a partnerük arcképét pillantották meg, az agyukban aktivitásba jöttek olyan területek, melyek a dopaminban gazdag jutalmazó és a bazális ganglionrendszerrel állnak kapcsolatban – ez hasonló reakció volt ahhoz, amit friss szerelem idején tapasztalhatunk az agyban. Ráadásul ezeknek a régi motoros szerelmeseknek az agyában olyan régiók is aktivizálódtak, melyek az anyai és a párkapcsolati kötődésben játszanak szerepet. Ilyen reakciókat kifejezetten csak a régóta és erős érzelmekkel szeretett partner képére adtak a résztvevők, a többi arckép láttán meglehetősen random aktivitásmintázat volt a jellemző.

### Kognitív attribúciók

Mindig igyekszünk magyarázatot találni arra, hogy mások mit miért csinálnak. Tétélezzük fel, hogy éppen egy buszon utazunk. Meglátunk egy középkorú asszonyt, aki csomagokkal felpakolva száll fel a buszra. Miközben ülőhelyet keres magának, a busz elindul, ő pedig elejti a csomagjait. Hogyan magyaráznánk ezt a viselkedést? A körülmények áldozatának tartanánk őt, vagy azt gondolnánk, milyen béna már, esetleg együttéreznénk vele, azt kívánva, adja már át valaki a helyét neki?

A szociálpszichológusok kiderítették, hogy hajlamosak vagyunk az embertársaink tetteit és a velük történő peches eseteket inkább a személyiségüknek, a jellemvonásaiknak tulajdonítani, nem pedig a körülményeknek. Ez segít megmagyarázni, miért vádolják sokan lustasággal vagy ostobasággal a hajléktalanokat, ahelyett hogy a lehetőségek hiányában vagy a szerencsétlen életkörülményeikben látnák a helyzetük okát (Zucker & Weiner, 1993).

Ha valakinek a sikereire kell magyarázatot találni, ugyanez a folyamat játszódik le. Egy híres énekes, sportoló sikereit ugyanúgy a jellemvonásaira, kivételes tehetségére



vagy erős belső motivációjára vezetjük vissza, mint egy családtagunk esetében. Hajlamosak vagyunk figyelmen kívül hagyni a situációs erőket, mint a család hatását, az edzőt, a marketinget, a végtelen sok gyakorlást, az áldozatokat, vagy hogy az illető „jókor volt jó helyen”.

**Az alapvető attribúciós hiba** A pszichológusok *alapvető attribúciós hibának* (lásd 10. fejezet) nevezik azt a hajlamunkat, hogy túlzott jelentőséget tulajdonítunk egy ember tulajdonságainak, és túl keveset a körülmények hatásának. Persze természetesen nem mindig tévedünk ezzel. Ha az okok valóban az illető személyiségében keresendők, úgy az ítéletünk helytálló. Így hát helyesebb lenne *torzításról*, mint hibáról beszélni. Abból a szempontból viszont valóban hibáról van szó, hogy a megfigyelő jó eséllyel elsiklik a másik ember cselekedeteit valóban magyarázó környezeti hatások felett. Ha például egy autó olyan hirtelen fékez le előttünk, hogy majdnem belerohanunk hátulról, az első gondolatunk az lehet, hogy micsoda béna sofőr vezeti ezt a kocsit, tehát a vélt tulajdonságai alapján ítéljük meg. De mi van akkor, ha a sofőr csak a hirtelen fékezéssel tudta elkerülni, hogy elgázoljon egy kutyát? Ebben az esetben a helyzet magyarázza a viselkedést, nem pedig a személyiség. Ha emlékeztetjük magunkat arra, hogy a látszólag megmagyarázhatatlan cselekedetek oka valójában a körülményekben is rejtőzhet, kisebb valószínűséggel esünk a téves attribúció hibájába. Általános elvként azt mondhatjuk, hogy érdemes gyakorolni az „attribúciós könyörületességet”, azaz először mindig próbáljunk egy situációs magyarázatot találni az emberek váratlan vagy szokatlan viselkedésére, mielőtt valamilyen jellemhibával vádoljuk meg őket. Ez egyrészt segíthet abban, hogy a helyzetet próbáljuk meg kedvező irányba terelni, másrészt elkerülhetjük, hogy megbántsuk egy barátunkat vagy ismerősünket.

Érdekes módon neve ellenére az alapvető attribúciós hiba nem annyira alapvető, mint azt a pszichológusok elsőre hitték. Interkulturális vizsgálatok szerint ez a jelenség erőteljesebben van jelen az individualista kultúrákban, például az USA-ban vagy Kanadában, mint a kollektivistákban, például Kínában vagy Japánban (Norenzayan & Nisbett, 2000). De még az Egyesült Államokon belül is van különbség: a városi gyerekek jobban hajlanak az alapvető attribúciós hibára, mint a vidéken cseperedők (Lillard, 1999). Mit gondolunk, mi lehet ennek az oka?

**Saját torz tükröképünk** Feltehetően mi is két különböző standard szerint ítéljük meg magunkat, attól függően, hogy éppen sikerben vagy kudarcban van részünk. Amikor a dolgok jól mennek, a legtöbb ember hajlamos belső tényezőknek, azaz a motivációjának, a tehetségének vagy az ügyességének tulajdonítani ezt („Jó vagyok a tesztek megoldásában”). Ha azonban nem a legjobban alakul az életük, igyekeznek rajtuk kívül álló, külső faktorokra kenni a dolgot („A professzor becsapós kérdéseket tett fel”; Smith & Ellsworth, 1987). A pszichológusok erre a kettős mércére való hajlamunkat nevezik *énvédő torzításnak*\* (Bradley, 1978; Fletcher & Ward, 1988). Az énvédő torzítás mechanizmusa valószínűleg az önértzet, az önbecsülés iránti igényünkben gyökerezik, ezért jobban szeretjük a tetteinket a lehető legjobb fényben feltüntetni – magunk és mások előtt egyaránt (Schlenker et al., 1990).

\* Az az attribúciós mintázat, hogy a sikereket magunknak tudjuk be, de a kudarcokért való felelősséget elhárítjuk magunkról.

Az alapvető attribúciós hibához hasonlóan az énvédő torzítás is gyakoribb az egyéni kiválóságot nagyra tartó individualista kultúrákban (Markus & Kitayama, 1994). Mindennek tetejébe, amikor mások viselkedését igyekszünk megérteni, hajlamosak vagyunk diszpozicionális magyarázatokat találni, azaz jellembeli vonásoknak tulajdonítani mindazt, amit mások tesznek. Amikor azonban a saját cselekedeteinkről kell véleményt alkotni, szívesebben okoljuk a körülményeket, hiszen jobban tisztában vagyunk a ránk ható szituációs erővel, mint amikor mások cselekedeteinek okát keressük. Ha úgy gondoljuk, hogy a Milgram-kísérletben mi képesek lettünk volna megtagadni az engedelmességet, és jóval a 450 voltos szint alatt kiszálltunk volna a dologból – dacára a bizonyítéknak, hogy az emberek többsége végigvitte a teljes sokkolási skálát –, akkor máris tetten érhetjük az énvédő torzítást, aminek hatására azt hisszük, mi képesek vagyunk ellenállni azoknak a szituációs erőnek, melyeknek az emberek nagy többsége nem.

**A szociális kogníció univerzális dimenziói: a szeretetreméltóság és a kompetencia** A legáltalánosabb társas észlelés az, amikor a többi embert a barát vagy ellenség kategóriába soroljuk annak alapján, hogy adott személy irányunkban jó vagy rossz szándékkal van-e, illetve képes-e ezeket a szándékait megvalósítani, vagy nem. Nagyszámú újabb vizsgálat szerint a szeretetreméltóság és a kompetencia az emberi kogníció két univerzális dimenziója, egyéni és csoportos szinten egyaránt. A bármely kultúrába tartozó emberek aszerint különböztetik meg egymást, hogy szeretetre méltóak-e (kedvesnek és megbízhatónak tartják-e) és elismerésre méltóak-e (látnak-e benne kompetenciát és hatékonyságot). A szeretetreméltóság dimenziója olyan személyiségvonások mentén ragadható meg, mint a barátságosság, a segítőkészség, az őszinteség, a megbízhatóság és az erkölcsösség. A kompetencia dimenziója ezzel szemben arra utal, hogy valaki mennyire jó képességű, intelligens, ügyes, kreatív és hatékony (Fiske et al., 2007).

Ha ezt a két dimenziót táblázatba rendezzük (11.9. ábra), négy kategóriát kapunk: az elsőt nagy fokú kedvesség és alacsony kompetencia, a másodikat mindkét dimenzió magas értéke jellemzi. A harmadikban se a kedvesség, se a kompetencia nem teng túl, míg a negyedikben alacsony fokú kedvesség mellé magas kompetenciaszint jár. Számos kutatás eredménye mutat arra, hogy a különböző érzelmek és viselkedések a négy típusra jellemző különböző szociális percepciókkal állnak összefüggésben (Fiske et al., 2007).

Kedvesség	Magas	I. Attitűd: Szánalom, együttérzés Motiváció: Segítség és támogatás	II. Attitűd: Szeretet, bálványozás Motiváció: A társasága iránti vágy
	Alacsony	III. Attitűd: Megvetés, undor Motiváció: Ignorálás vagy nem figyelés	IV. Attitűd: Ellenségeség, irigység Motiváció: Bántani akarás, támadás, vagy a vélt igaztalan előny eltörlése
		Alacsony	Magas
		Kompetencia	

**11.9. ÁBRA**  
**A szeretetreméltóság és a kompetencia dimenziói**

A kedvesség és a kompetencia négy típust kiadva keveredhet egymással, eltérő érzéseket és viselkedést váltva ki a többi emberből.



Az I. és a II. csoportba tartozókat egyaránt a szeretetreméltóság magas értéke jellemzi, és bár emiatt mindkét típushoz vonzódunk, mégis teljesen másként reagálunk rájuk, mégpedig a kompetenciaszintjük eltérő megítélése miatt. Az I. típusba illő embereket sajnálatra méltónak és esetstnek láthatjuk, és aktívan kereshetjük a módját annak, hogy segítsünk nekik. (Az időseket és a fogyatékossgal élőkét gyakorta ebbe a típusba soroljuk.) Ha azonban a kedvességhez kompetencia is járul, mint a II. típus esetén, megszületik az az embertípus, akit nagyon tudunk kedvelni, akár bálványozni is képesek vagyunk. (Sokszor ide soroljuk azokat, akiknek a társaságát vágyjuk, például a papokat, a sztárokat, a híres sportolókat, vagy Bill Gatest, esetleg Mark Zuckerberget.)

Most gondoljuk végig, hogyan reagálunk azokra, akikben nem érzünk elegendő szeretetreméltóságot. A III. típusba illő emberek – tehát akik sem a szeretetreméltóság, sem a kompetencia terén nem érnek el a szemünkben magas értékeket – iránt utálatot érzünk, és nagy ívben igyekszünk elkerülni őket, vagy tudomást sem veszünk róluk. (Sokak számára a valamilyen kisebbség tagjai vagy akár a segélyen élők is ide tartoznak.) De a legnegatívabb érzéseket a IV. típusba tartozóknak tartogatjuk: azoknak, akikről úgy ítéljük meg, privilegizált helyzetben vannak, noha nem érdemlik meg. A legtöbbszömből a IV. típus irigységet és azt az érzést váltja ki, hogy bár jól pófára esne az illető – akár még a fizikai bántalmazása is a kedvünkre volna. (Jellemző példái ennek a típusnak a politikusok, az ügyvédek, és a nagyon gazdag emberek.)

Ennek a kutatásnak a szerzői úgy vélik, hogy a csoportalapú előítéletek és sztereotípiák nagyon jellemzőek az egyik dimenzióra, és kevésbé a másakra, emiatt ambivalens érzéseket és nem következetes viselkedést eredményezhetnek, ami veszélyezteti a csoportok közötti konstruktív kapcsolatokat.

**Mindenkinek szüksége van önbecsülésre?** Fontos, hogy végiggondoljunk két, talán magától értetődő kérdést az egyén és a többi ember kapcsolatát illetően:

- Igaz az, hogy minden ember fontosnak tartja az önbecsülést? Más szóval, mindenkit motivál-e a pozitív énfogalom elérése és fenntartása?
- Az önbecsülés az emberi faj alapvető attribútuma?

Elsőre azt felelhetnénk mindkét kérdésre, hogy a válasz igen. Legalábbis ha azt látjuk magunk körül, hogy az emberek mit meg nem tesznek az önbecsülésük növelése érdekében, mindenféle énvédő torzításoktól és személyes megerősítésektől sem riadva vissza. Ha azonban körülnézünk a nyugati világban, aztán Japánban, akkor azt látjuk, hogy a válasz más lesz az egyik, és megint más a másik helyen.

A kutatók mélyrehatóan vizsgálják a kérdést, hogy a kulturális normák és intézmények milyen mértékig képesek elősegíteni és fenntartani az önbecsüléssel kapcsolatos mentalitásokat. Azt találták, hogy Észak-Amerikában az élet számos aspektusa kifejezetten az énfókuszra erősíti, bátorítva azt a motivációt, hogy az egyén az ént egyedi entitásként fogja fel, önmagára pozitív módon, mint különleges, egyedi és jogokkal rendelkező személyre tekintsen. Ezt látjuk a reklámokban, a filmekben, erről szólnak a dalok, a blogok, és a kortárs amerikai kultúra számos megnyilvánulása. Ezzel ellentétben a japán kultúrában sokkal inkább az énnel szembeni kritikus gondolkodás áll a középpontban. Egy személy értékelésének első lépése a teljesítményt és az életstílust

illető kritika. Ez a kritikus hozzáállás megszegyeníti és háttérbe szorítja az ént, ezáltal minimalizálja az arroganciára való hajlamot. Ugyanakkor az a célja, hogy az egyén szüntelenül és konstruktívan keresse attitűdjeinek és viselkedésének jobbítását, egyéni szükségleteinek kielégítése mellett a család, a csoport, a munkahely és a nagyobb közösség szükségleteit is igyekezzen figyelembe venni. Az ilyesfajta kutatások nagyon fontosak annak eldöntéséhez, hogy az emberi természet univerzálisnak tűnő vonásai kultúraspecifikusak-e (Heine et al., 1999).

## Előítéletek és diszkrimináció

Míg a másokra vonatkozó attribúcióink lehetnek negatívak és pozitívak egyaránt, az **előítéletek\*** – legalábbis szociálpszichológiai értelemben – mindig negatív ítéletet hordoznak. Az előítéletek miatt diszkriminálja a munkaadó a nőket (vagy a férfiakat) egy vezetői állásra jelentkezők elbírálásakor, emiatt számít rossz teljesítményre a tanár egy kisebbségi diáktól. Egyes helyeken pedig egyenesen **népirtásig\*\*** fajulnak az előítéletek, emberek egy csoportjának szisztematikus kiirtásáig, azok faji vagy etnikai hovatartozása miatt.

A kategória lehet valós, mint a nem vagy az etnikum, de lehet az előítéletes személy agyának a szüleménye is, mint például az, amikor emberek egy csoportjára „fehér szemétként” vagy „libsikként” gondol valaki. Még gyakoribb előítélet például a magas férfiakra, hogy ők okosabbak, képzetebbek, jobb vezetők és gazdagabbak, mint alacsonyabb növésű férfitársaik. Ugyanez a nőknél úgy nyilvánul meg, hogy a szebb, csinosabb nőket sok más szempontból is többre tartja az előítélet. Az előítélet megnyilvánulhat negatív érzelemként, mint a félelem vagy az ellenszenv, az attitűdöt igazoló negatív tulajdonításként vagy sztereotípiaként és/vagy olyan törekvésként, hogy elkerüljük, lenyomjuk, akár kiirtsuk a célcsoportot. Az előítéletes hozzáállás szélsőségesen torzító szűrőként működik, amin keresztül megítéljük, és ami alapján kezeljük az érintetteket. Éppen ezért az előítélet egy igen erős befolyásoló erő a „célszemélyekre” vonatkozó információ begyűjtése, feldolgozása és felidézése tekintetében. Ráadásul ragályos is: a legtöbb emberben jelen vannak a különböző előítéletek, akár tudatosan, akár tudattalanul (ezt egy nemrég készült vizsgálat mutatta ki, amiről később lesz még szó).

Az előítélet nem azonos a **diszkriminációval\*\*\***, bár közel áll egymáshoz a két fogalom. Az előítélet egyfajta hozzáállás, attitűd, míg a diszkrimináció viselkedés, amit úgy definiálhatunk, mint az egyén ellen elkövetett olyan negatív tettet, aminek az alapja az, hogy az illető egy adott csoporthoz tartozik. Az etnikai, rasszbeli hovatartozás például gyakori diszkriminációs ok. Ez az oka annak, hogy a rendőrség több kisebbségi állampolgárt tartóztat le, mert velük inkább konfrontálódnak „gyanús viselkedés” miatt, mint a többségi társadalom tagjaival. És bár a diszkrimináció az előítéletekből táplálkozik, hamarosan látjuk majd, hogy nem az előítélet lehet az egyedüli ok. Az alábbiakban az előítéletek okaival, a dehumanizációnak (lásd később) az előítéletekben betöltött

\* Negatív attitűdök, hiedelmek és érzések táplálása egy egyén iránt pusztán annak alapján, hogy az illető egy adott csoport vagy kategória tagja.

\*\* Genocídium; egy teljes nemzet vagy rassz kiirtására irányuló, nemzeti szintű program és cselekvés; például a zsidók elleni népirtás a II. világháború során.

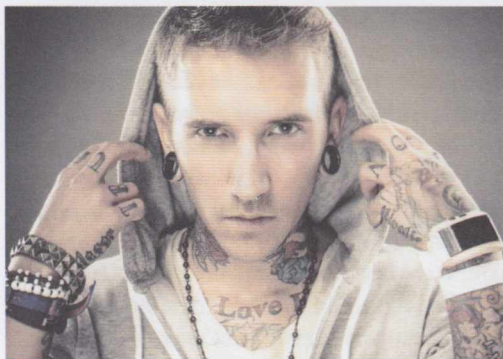
\*\*\* Csoporthovatartozása miatt elkövetett negatív tett egy egyén ellen. Az előítélet táplálja a diszkriminációt.



alapvető szerepével, illetve az előítéletek leküzdésével foglalkozunk. Legvégül pedig szó lesz a *sztereotípiafenyegetés*ről (lásd II. kötet, 7. fejezet) szóló egyik új kutatásról.

**Az előítéletek okai** Az előítéletek számos forrásból táplálkozhatnak (Allport, 1954; Aronson, 2004). Egyes előítéleteinkre egészen fiatalon teszünk szert, másokra akkor, ha fenyegetve érezzük magunkat, és védelmi reakcióként lépnek működésbe. Megint más előítéletek alapjaként a társadalmi szokásokhoz való igazodás, konformitás szolgál. És persze vannak olyan előítéletek is, melyek segítenek megkülönböztetni az idegeneket (és lehetséges ellenségeket) a barátoktól (Whitley, 1999). Az előítéletek forrásainak megismerése és megértése ad lehetőséget arra, hogy megoldásokat találjunk ezeknek az antiszociális reakcióknak a megszüntetésére. Az alábbiakban a szociálpszichológusok által az előítéletek lehetséges okaként vizsgált faktorok közül öttel foglalkozunk:

1. Különbözőség és szociális távolság
2. Gazdasági versengés
3. Bűnbakképzés
4. A szociális normákhoz való igazodás
5. Sztereotip ábrázolások a médiában



**Képzeld, anyu, meghívtam egy barátomat vacsorára!**

Ha mi lennénk a megszólított édesanya, vajon örülnénk, ha a képen látható fiatalember toppanna be hozzánk vacsorázni? Ha nem, elképzelhető, hogy az ellenkezésünk kizárólag a szépreményű ifjú megjelenésére alapuló előítéleteinkre lenne visszavezethető?

**Különbözőség és szociális távolság** Ha a hasonlóság vonzalmat szül, úgy a *különbözőség* ellenszenvet fialhat – és előítéleteket. Ha például obszcén feliratú pólót húzunk, kékre meg pirosra festjük a hajunkat és teletetováztatjuk magunkat, illetve nem bánunk szűkmarkúan a piercingekkel sem, szinte biztosak lehetünk benne, hogy a konzervatív hátterű középkorúak jelentős része feszengetni fog a társaságunkban. Jó eséllyel egy olyan társadalmi csoport tagjaként fognak ránk tekinteni, amely az övéktől merőben eltérő értékeket hirdet, és amelyet „radikális” viselkedés jellemez. Még a megjelenésben tetten érhető apró különbségek is képesek termékeny táptalajt nyújtani az előítéleteknek.

Milyen pszichés erők játszanak szerepet ebben a folyamatban? Amikor valakit tőlünk és a mi csoportunktól különbözőként azonosítunk, mentálisan nagyobb *szociális távolságra*\* helyezzük el őt, mint a saját csoportunk tagjait, aminek következtében kisebb valószínűséggel tekintünk rá szociálisan egyenlő egyénként (Turner & Oakes,

\* Magunk és egy másik személy közötti vélt különbözőség vagy hasonlóság mértéke.

1989). Ez az egyenlőtlenség könnyen csap át a másik ember alsóbbrendűnek tekintésébe, ami megkönnyíti nekünk, hogy az adott kívülálló csoport tagjait lenézzük, megvessük. Ha végigtekintünk a történelmen, azt látjuk, hogy az erősebb csoportok diszkriminálták a kívülállók csoportjait az előnyeik megnyirbálásával, az elkülönített oktatásukkal, azzal, hogy a busz hátsó részén kellett leülniük, hogy csak alantas munkákat végezhettek, gettókban kellett élniük, és más, a méltóságukat sértő tettekkel. Az életkorbeli különbségek, a bőrszín, az etnikum, a szokások, a vallás, a politikai nézetek, a társadalmi és az anyagi helyzet, de még a táplálkozási szokások is szolgálhatnak alapul arra, hogy az emberek kategorizálják egymást, és szociális távolságot érezzenek a tőlük különböző emberek iránt.

**Gazdasági versengés** Az előítéletek szintén fontos oka lehet az a nagy fokú versengésen alapuló helyzet, amikor az egyik csoport a másik gazdasági helyzetét, jólétét, munkahelyét fenyegeti (nem szükséges, hogy ténylegesen el is vegye mindezt). Az USA erdőségeiben gazdag északnyugati partjai mentén például a fakitermelés és az élőhelyek védelme egymással ütköző érdekei következtében csapnak össze a favágók és a környezetvédők, kölcsönösen előítéletekkel viseltetve egymás iránt. Szintén jó példa, hogy a vizsgálatok szerint az afroamerikaiak iránt azok a fehérek viseltetnek a legerősebb előítéletekkel, akik anyagilag épp csak az átlagos afroamerikai szintje felett élnek. Ennek valószínűleg az az oka, hogy ők érzik a leginkább fenyegetve a munkahelyeiket az afroamerikaiak által (Greeley & Sheatsley, 1971). Az is sok esetben igaz, hogy a kisebbségi csoportok iránti előítéletek nem csupán a privilegizált csoportokban élnek, de a kisebbségi csoportokon belül is. Például a különböző országokból érkező bevándorlók is viseltethetnek előítéletekkel egymás iránt, vagy a régi, már stabilabb egzisztenciájú bevándorlók éreznek így az újak iránt, akiktől az anyagi biztonságukat féltik.

Pontosan ez történt Bronxban is a II. világháborút követően, amikor többezer nyi Puerto Ricó-i bevándorló költözött a negyedbe (a cukornádtermés katasztrofális volta miatt a Puerto Ricó-i kormány ingyen repülőjegyeket osztogatott az Egyesült Államokba, hogy minél több ember hagyja el az országot). Az új lakosok versenytársat jelentettek az ott élő feketéknek, illetve a háborúból visszatérőknek mind a lakhatás, mind pedig a munkaerőpiac terén. A kutatások nagy fokú ellenségeséget és előítéletet tártak fel e két kisebbségi csoport között: mindkettő Amerikában akart boldogulni, és mindkettőnek meg kellett küzdenie a többségi fehér társadalom irántuk táplált előítéleteivel is (Zimbardo, 1953). A Rómeó és Júlia tragikus történetét modern köntösbe öltöztető *West Side Story* keretét is egy Puerto Ricó-i és egy fehér banda közötti háború adja.

**Bűnbakképzés** Az előítéletek harmadik forrását egy ősi zsidó rituálé segít megérteni: a bibliai időkben a zsidó papok az emberek bűneit szimbolikusan egy kecskebakra ruházták át – ez volt a bűnbak –, amit aztán kiűztek a sivatagba, hogy vigye magával messzire a törzs bűneit. A *bűnbak* a modern társadalmakban is megtalálta a maga szerepét: azt értjük alatta, amikor ártatlan embereket vagy csoportokat hibáztatnak a magukat fenyegetettnek érző emberek. Ennek legnagyobb és legszörnyűbb példája az volt, amikor Hitler propagandagépezete a zsidókból csinált bűnbakot: a német zsidókat a többi némettől alapjaiban különbözőként festették le – ezek az ábrázolások is elkülönítették, idegenné tették őket mint „ellenséget” (Keen, 1991).

Az ilyesfajta propaganda – amit a legtöbb ország be szokott vetni egy háború felvezetéseként – elsőként kreál egy ellenségképet, amit gyűlölnek az emberek, illetve



megfelelő mértékben rettegnék tőle ahhoz, hogy el akarják pusztítani, vagy fiaikat a háborúba küldjék, hogy megöljék őket. Ezt a fajta mentalitást hívják „ellenségképzésnek”, tehát az ellenségtérítés pszichológiájának, aminek során belénk csepegtetik a gyűlöletet a „mások” iránt. A szeptember 11-ei támadások után az egész életükben amerikai állampolgár muszlimokat szomszédjaik sok városban ellenséges idegenekként kezdtek kezelni. Akkoriban az Egyesült Államokban mindenki megtapasztalhatott egy újfajta, sokkal mélyebb negativitást azok irányába, akik más politikai nézeteket vallottak, mintha ők a nemzet ellenségei lettek volna, nem pedig alternatívái a republikánus vagy a demokrata hozzáállásnak.

A **bűnbakképzés**\* akkor működik a legjobban, ha a bűnbak pontosan azonosítható mondjuk a bűrszíne vagy valamilyen más feltűnő ismertetőjegye alapján, vagy amikor a propaganda sikeresen meg tudja teremteni a domináns csoport tudatában az állítólagos különbségeket (Sax, 2002). Akkor is megnő a bűnbakképzés veszélye, ha a dolgok rosszra fordulnak egy környéken vagy egy országban, és az emberek szeretnék tudni, kiknek „köszönhetik” a rossz idők eljövetelét.

**Igazodás a szociális normákhoz** A diszkriminációnak és az előítéleteknek talán a legmélyebben ható forrása az, hogy tudattalanul is igyekszünk fenntartani az igazságtalan feltételezéseket, előítéleteket vagy szokásokat tápláló körülményeket. Sok irodában például csak nőket alkalmaznak titkárként, míg a főnökök mind férfiak. Az amerikai magáncégek csupán 18 százaléka esetében ülnek nők is az igazgatótanácsban. Olaszországban ez az arány 2008-ban csak 2 százalék, Japánban pedig kevesebb mint 1 százalék volt. Az arab államokban még ritkább, hogy egy nő ilyen magas pozícióba jusson, hacsak nem közeli rokona a fő-főnöknek. E miatt a norma miatt a magasan kvalifikált nőknek nem egyszerű áttörni az üvegplafont, és bekerülni a vezetők közé. Ugyanez a norma az oka annak, hogy úgy gondoljuk, az ápolók és a laborasszisztensek legyenek nők, míg a matematikusok és a mérnökök férfiak. Amikor azt látjuk, hogy egy adott szakma képviselői szinte kizárólag az egyik nemből vagy egy adott rasszból kerülnek ki, azt feltételezhetjük, hogy ez a világ rendje, ez a társadalmi norma, és nem gondolkozunk el azon, hogy talán szociális és gazdasági körülmények miatt alakultak így a dolgok. Amikor a nők megtudják, hogy a programozók túlnyomó többsége férfi, jó eséllyel inkább más szakot vagy szakmát keresnek maguknak, mert azt gondolják, ez csak férfiaknak való. Manapság ennek az ellenkezője igaz a pszichológiára. A pszichológushallgatók többsége nő, a gyakorló pszichológusok nagy része is az, ez a nemi irányváltás az utóbbi évtizedek eredménye. Ma már egyes pszichológusok amiatt aggodnak, hogy a szakma annyira „elnőiesedik”, hogy a férfiak egyre kevésbé akarnak majd pszichológusnak állni, és a fizetések is csökkeni fognak.

Szerencsére van pár biztató jele annak, hogy a nemi alapú „szakmafelosztásra” vonatkozó szociális normák terén változásoknak vagyunk tanúi. Ilyen példa az, hogy ösztönzik a nőket és a kisebbségek tagjait a tudomány, a technológia, a mérnöki tudományok és a matematika választására; a 30 százalékosok klubja az USA-ban, ahová azok a cégek tartoznak, akik önkéntes alapon vállalják, hogy a vezetőségük 30 százalékát nők teszik ki; Norvégia és más európai országok 40 százalékos célkitűzése ugyanezen célból. Ezek az erőfeszítések lassan, de biztosan változást tudnak hozni,

\* Egy ártatlan személy vagy csoport vádolása a saját problémáik miatt, amit az illető(k) diszkriminálása vagy bántalmazása követ.



ha van jogi, politikai és gazdasági támogatottságuk a nagymértékű rendszerszintű változásokhoz.

**Sztereotip ábrázolások a médiában** Az előítéletek ötödik forrásaként az szolgál, amikor a filmekben, könyvekben, újságokban, a tévében egy adott csoportot olyan sztereotip módon ábrázolnak, ami megerősíti az előítéletes szociális normákat. Ezek az ábrázolások egyáltalán nem ártalmatlanok, mert az emberek az előítéleteik jelentős részét a filmekben, a tévéműsorokban látott és a könyvekben, újságokban olvasott sztereotípiák hatására szívják magukba (Greenberg, 1986). Másfelől viszont a média megváltoztatni is képes ezeket a normákat. Amíg a polgárjogi mozgalom nem került a média figyelmének középpontjába, a feketéket a tévében és a filmekben egyszerű, lomha agyú, komikus karakterekként ábrázolták, fenntartva róluk a fehérek által elképzelt képet.

Szerencsére az utóbbi néhány évtized során eltűntek a legkirívóbb rasszista sztereotípiák a médiából, bár a torzítások továbbra is megmaradtak, csak finomodtak. A főműsoridőben vetített műsorokban háromszor annyi férfi karakter van, mint nő (Aronson, 2004). A legtöbbjük ráadásul valamilyen diplomás hivatást tölt be, vagy vezető pozícióban van, noha az amerikai munkavállalók kétharmada fizikai munkás vagy a szolgáltató szektorban dolgozik. A nem fehér és az idősebb népesség sokkal kisebb arányban jelenik meg a képernyőn, mint amilyen mértékben valójában reprezentáltak a lakosságon belül. A nézőkhöz így egy eltorzult világkép jut el. Ezért válik olyan fontossá, hogy változatos szerepmodellek jelenjenek meg a médiában, amelyek az érintett alcsoportokat, például a nőket és az etnikai/rasszbeli kisebbségeket befolyással bíró és hiteles személyekként ábrázolják a fiatalok számára a híradókban. Ugyanez áll manapság az LMBTQ közösség (homoszexuálisok, biszexuálisok és transzneműek) tagjaira vonatkozó sztereotípiákra is: ezek is változóban vannak annak eredményeképpen, hogy gyakrabban és többféle hétköznapi kontextusban jelenítik meg őket.

**Dehumanizálás** Az előítéletek, a diszkrimináció és a csoportok elleni erőszak legerőteljesebb pszichológiai folyamata a dehumanizálás vagy **dehumanizáció**.<sup>\*</sup> A jelenség lényege, hogy bizonyos másokat nem igazán embernek, akár félig állatnak tekintünk. A dehumanizáció olyan módon torzítja el a másokra vonatkozó percepciót és kogníciót, hogy azok kikerülnek az emberiség köréből, teljesen idegenné és értéktelenné válva ezáltal az egyén szemében. Ez a mechanizmus áll annak a gondolkodásnak a hátterében, amikor valaki a nemszeretem csoport tagjaira tárgyként, ellenséggként, állatokként vagy izeltlámbúakként tekint. Akárcsak a hályog a szemem, a dehumanizáció úgy homályosítja el a tudatos elmét, hogy az végül képtelenné válik arra, hogy bármilyen hasonlóságot észrevegyen a Mi és az Ők között. Ha valaki egy embercsoportra nem emberként tekint, az felfüggeszti a gyűlöletet és az erőszakot kordában tartani képes erkölcsi gondolkodást, empátiát, részvétet. Teljesen átlagos, akár jó emberek képesek a dehumanizálás hatására rosszá, sőt kifejezetten gonosszá válni (Sherrer, 2008; Zimbardo, 2007).

A dehumanizálás egyik különösen szörnyűséges megnyilvánulását láthattuk 1994-ben Ruandában. A hutu kormányzat propagandát indított a tuszi törzs tagjai ellen, azt állítva, hogy ők a hutuk ellenségei; nem emberek, csupán rovarok, csúszómászók,

\* Az a pszichológiai folyamat, aminek során más emberekre vagy embercsoportokra nem emberként tekintünk, hanem valamiféle veszélyes vagy káros állatokként. Az előítéletek és a tömeges erőszak egyik alapfolyamata.



„amiket” el kell pusztítani. A kormány által machetékkel felfegyverzett férfiak és nők alig száz nap alatt 800 000 embert, egykori szomszédaikat mészárolták le (Hatzfeld, 2005). A PBS megrázóan dokumentálta a népiirtáshoz vezető dehumanizációs folyamatot *The Triumph of Evil* (A gonosz diadala) címmel; a fejezet végén megtalálható az erre mutató link. Ugyancsak ezt a brutális konfliktust dolgozza fel a *Hotel Ruanda* című film.

Kérdés, hogy lehet-e egy ennyire összetett pszichés folyamatot kísérletesen tanulmányozni? Igen, lehet, ráadásul meglepően egyszerű manipulációval, mint azt Albert Bandura és a tanítványai bebizonyították (Bandura et al., 1975).

Stanley Milgram kutatásának utóhatásaként Banduráék egy kis csoport gyanútlan egyetemistával elhitették, hogy segíteniük kellene egy másik helyi egyetem diákjainak abban, hogy jobbak legyenek a döntéshozásban. Az lett volna a feladatuk, hogy tárjanak eléjük bizonyos problémákat, melyeket együttesen kell megoldaniuk, a jó választokat jutalmazni, a rosszakat büntetni. A büntetést áramütések formájában kellett kiosztani, mégpedig az egész csoportnak (valójában nem sokkoltak senkit a résztvevők, csak azt hitték). A kísérleti manipuláció abból állt, hogy egy asszisztens miként közölte a kísérletvezetővel, hogy a másik egyetemről érkező diákok készen állnak a kezdésre. Az áramütés kiosztására jogosultakat titokban random módon három csoportba osztották: a semleges csoport tagjai azt hallották, hogy a másik diákcsoport készen áll a munkára. A dehumanizálódó csoport tagjai annak voltak fültanúi, hogy az asszisztens a másik csoport tagjairól azt mondta, olyanok, mint az állatok, míg a harmadik csoport (humanizálódók) tagjai füle hallatára az asszisztens az idegen egyetemistákat mint „helyes srácokat” emlegeti. Az eredmény: elég volt annyit hallaniuk, hogy egy vadidegen ember valakiket az állatokhoz hasonlít, és az ilyen alanyok jelentősen többször büntették áramütéssel a rossz választ adókat, mint a semleges csoport tagjai, ráadásul mind erősebb fokozaton. A jó hír az, hogy a humanizáló csoport tagjai viszont lényegesen kevesebb büntetést osztottak ki, mint a kontrollcsoport tagjai (akik semleges információt kaptak a másik csoportról). Érdemes tehát megjegyezni, hogy kövekkel és botokkal eltörhetik ugyan a csontjainkat, de a gonosz címkézések és a dehumanizáció akár meg is ölhet minket.

**Hogyan lehet leküzdeni az előítéleteket?** Az 1950–60-as évek polgárjogi mozgalmai alatt a mozgalmárok azt hitték, oktatással és felvilágosító kampányokkal fokozatosan le lehet győzni az előítéleteket. A tapasztalat azonban azt mutatta, hogy ez nem válik be. Mi több, az informálás bizonyult a legkevésbé hatékony eszköznek az előítéletek elleni küzdelemben. Mi lehet ennek az oka? Hát a szelektív válogatás! A világunk telis-tele van információval bármely témát illetően, ezért gyakorta úgy egyszerűsítjük a keresési algoritmusunkat, hogy csak azokra az információkra figyelünk, melyek alátámasztják a nézeteinket, a véleményünket, és figyelmen kívül hagyjuk az ezeknek ellentmondókat. Így működik a szelektív válogatás. Az előítéletes emberek – és mindenki más – általában ügyesen kikerülik azokat az információkat, melyek konfliktusba kerülnek a világnézetükkel, így aztán soha nem néznek és hallgatnak meg semmi ilyesmit.

Még ha szeretne is valaki változtatni az előítéletes hozzáállásán, nem könnyű feladat leépíteni a régóta tartó előítéletekhez kapcsolódó erőteljes érzelmeket és motivációs alapokat tisztán kognitív információs üzenetek segítségével (Devine & Zuwerink, 1994). A folyamat még nehezebb azoknak, akik szinte dédelgetik az előítéleteiket, mert az önbecsülésük fontos eleme az a gondolat, hogy mások náluk kevesebbet érnek.



Az általában megbízható kognitív tudatunk azzal is sokszor félrevezet minket, hogy hajlamos a *megerősítési torzításra* (lásd I. kötet 1. fejezet), tehát hogy az információkat az előfeltételezéseinket megerősítő formában értelmezze.

Úgy érezzük, hogy amit eddig is hittünk, az tényleg igaz, „nekünk van igazunk” – de gyakorta nagyon is tévedünk. Ez az induktív gondolkodásban (tehát hogy a sajátostól haladunk az általános felé) fellépő hiba, ami statisztikai hibákat eredményez az emberi viselkedés elemzése során.

Mit tehetünk tehát olyan emberek előítéleteinek lebontása érdekében, akik egyáltalán nem kíváncsiak a másik fél véleményére, és meghallgatni sem akarják azt? Szociálpszichológiai kutatások szerint több lehetőség is kínálkozik. Ilyen például az új szerepmodellek bevetése, kontaktus létrehozása olyan előítélettel sújtott emberekkel, akiknek a megfigyelővel egyenlő a státusuk, és – meglepő módon – a törvényi szabályozás megváltoztatása is.

**Új szerepmodellek** A korábbi külügyminiszterek, Condoleezza Rice és Hillary Clinton, az USA előző elnöke, Barack Obama, Sonia Sotomayor legfelsőbb bíró és még sokan mások olyan új, a legmagasabb pozíciókat betöltő szerepmodellek, akikhez hasonló nem sok volt korábban a nemüket, etnikumukat, bőrszínüket illetően.

Oregon nyíltan biszexuális kormányzója, Kate Brown az LMBTQ emberek számára lehet szerepmodell. Ezek a szerepmodellek arra bátorítják az adott csoportba tartozó embereket, hogy maguk is olyan életpálya felé indulhassanak el, amire korábban gondolni sem mertek volna. Arról azonban egyelőre nem sokat tudunk, hogy a szerepmodellek képesek-e megváltoztatni a már előítéletes emberek gondolkodását. Valószínű, hogy ők a szerepmodelleket „kivétel erősíti a szabályt” alapon ítélik meg, de ahogy szaporodnak ezek a kivételek, úgy módosulhat a „szabály” is. A szerepmodellek inkább az előítéletek megelőzésében hatékonyak, mintsem a lebontásukban.

**Egyenlő státusú kontaktus** A rabszolgatartók sokat érintkeztek a rabszolgáikkal, de ez nem szüntette meg az előítéleteiket velük szemben. Egyértelmű, hogy önmagában az érintkezés a csoportok között nem elégséges az előítéletek megszüntetéséhez. Az integrált módon megvalósított szociális lakásellátás (ahol a gazdasági fenyegetés eleve nem egy sarkalatos probléma a résztvevőknek) köréből származó bizonyítékok azonban arra mutatnak, hogy ha az embereket olyan körülmények közé helyezzük, ahol mindenki egyenlő státusban van, és egyikük sem gyakorol hatalmat a másik felett, megnő annak az esélye, hogy a különböző csoportok megértik egymást (Deutsch & Collins, 1951; Wilner et al., 1955). A rendelkezésre álló irodalom alapos áttanulmányozása után Tom Pettigrew (1998) arra jutott, erős bizonyíték szól amellett, hogy az egyenlő státusú kontaktus képes megelőzni és csökkenteni a különböző csoportok közötti előítéleteket.

**Mozaik osztályok** Bár az imént azt mondtuk, hogy az oktatás messze nem vált be olyan jól az előítéletek ellen, mint amire számítottak, van egy megközelítés, ami mégis kifejezetten sikeresnek bizonyult. A szociálpszichológus Elliot Aronson és munkatársai bebizonyították, hogy a 3–12. osztályosok körében csökkenthetők az előítéletek, ha a hagyományos oktatásban jellemző, versengő típusú tanulás helyett kooperatív, együttműködésen alapuló tanulásra ösztönzik a gyerekeket (Aronson, 1978, 1997). Aronson módszerének az volt a lényege, hogy minden egyes diák megtanulta a lecke valamely részét, és azután átadta a saját tudásrészét a csoportja többi tagjának. Így a sikeres



teljesítményhez együttműködésre volt szükség. Minden diák szerves része volt a „mozaiknak”, nélküle nem lehetett kirakni az egész képet. Ez a stratégia aktív odafigyelést, a csoporton belüli interakciót, egymás tanítását, és a kisebbségi csoportokból származó diákok értékeinek fokozott elfogadását igényelte, miközben a kisebbségi diákok egyenértékűvé váltak annak a tudásnak a révén, amit csak ők adhattak át a többieknek. De honnan tudjuk, hogy ez a módszer ténylegesen csökkenti az előítéleteket? Aronson így felel erre a kérdésre:

„A mozaikmódszert teljesen véletlenszerűen kiválasztott osztályokban alkalmaztuk, míg másokban nem, így lehetőségünk nyílt összehasonlítani a mi módszerünk és a hagyományos módszert tanuló diákok fejlődését. Alig nyolc hét után egyértelmű különbségek mutatkoztak, noha a diákok csak az idejük egy viszonylag kis részében tanultak a mozaikmódszer szerint. Amikor objektív felméréseket végeztünk, kiderült, hogy a mozaikmódszer szerint tanulóakra kevesebb előítélet és negatív sztereotípa volt a jellemző, magabiztosabbak voltak, és állításuk szerint szívesebben jártak iskolába, mint a kizárólag hagyományos módszerekkel tanuló társaik. Mi több, a »mi gyerekeink« kevesebbet hiányoztak, és javultak a tanulmányi eredményeik. A mozaikos módszerben tanuló rosszabb tanulók jelentősen jobban teljesítettek a vizsgákon is, a jó tanulók pedig ugyanúgy megőrizték a tanulmányi átlagukat, mint a hagyományos osztályokban” (Aronson, 1978, 257. o.).

**Törvényi szabályozás** Az etika, a morál nem vonható törvényi szabályozás alá, gondolkánánk. Pedig ez tévedés! Az egyik legmeggyőzőbb vizsgálat, ami bizonyítja ezt, még az 1940-es évek végéről származik. Ennek során a szociális bérlakás programban részt vevő fekete és fehér lakosokat vetettek össze.

1. Az egyik programban a fekete és a fehér lakókat más-más épületekben helyezték el, ez volt a szegregált program.
2. Egy másik programban – nevezzük integráltnak – ugyanabban az épületben éltek a feketék és a fehérek is. Az előítéletek csak ebben a programban csökkenetek, mégpedig nagymértékben (Deutsch & Collins, 1951). Ez az eredmény egyértelműen arra mutat, hogy az egyenlő státusú kontaktust elősegítő szabályok képesek hatni az előítéletek ellen.

Ezt a megállapítást erősítette meg egy későbbi, nagyobb léptékű szociális „kísérlet” is, ami jóval kevésbé kontrollált körülmények között folyt le. Az elmúlt hatvan év során az Egyesült Államok számos olyan törvényt fogadott el, ami eltörölte a faji alapú megkülönböztetést. Ennek következményei esetenként erőszakos cselekedetek lettek, de az előítéletek és a diszkrimináció fokozatosan alábbhagyott. Az erre utaló bizonyítékokat a rendszeresen végzett felmérések szolgáltatják: az 1940-es években a fehér amerikaiak kevesebb mint 30 százaléka támogatta a szegregáció megszüntetését. Napjainkban ez az arány jóval 90 százalék felett van (Aronson, 2004). Ha megnézzük a házasságkötéseket, USA-szerte azt látjuk, milyen gyorsan változik az egykor a diszkrimináció célcsoportjának számító kisebbséggel szembeni hozzáállás. Miután pedig városi, állami és szövetségi szinten is felismerték, hogy a rendőrség diszkriminatív hozzáállása

a feketékhez esetenként akár halálos következményekkel jár, intézményi változásokat kezdeményeztek a rendőrök felvételi eljárása, kiképzése és ellenőrzése terén. Miután a Missouri állambeli Fergusonban fehér rendőrök agyonlőttek egy fegyvertelen fekete fiút, a kitört „lázas” és elszabadult erőszak rávilágított arra, amit már a volt igazságügyminiszter, Eric Holder is mondott: hogy számos rendőri egységnél szinte járványszerűen terjedt el a rasszizmus.

Mivel ezek a közvéleményben bekövetkezett változások nem jól kontrollált kísérleti körülmények között történtek, nem állíthatjuk biztosan, hogy a törvények miatt enyhültek az előítéletek. Mindazonáltal annyit biztosan tudunk, hogy a kognitív disszonancia elmélet alapján várható változás az, hogy egyre több amerikai támogatja például a deszegregációt, és a házasság intézményének kiterjesztését. Ha a törvény azt várja el az emberektől, hogy kevésbé diszkriminatív módon viselkedjenek, ők azzal igazolják majd ezt az újfajta viselkedésüket, hogy enyhítenek az előítéletes hozzáállásukon. Ezt tekintetbe véve úgy tűnik, hogy a kikényszerített törvényi háttér képes hatni az előítéletes hozzáállásra. 2015 júliusában az amerikai legfelső bíróság megerősítette azt az alkotmányos jogot, hogy bármely amerikai állampolgár bármely általa választott polgárral összeházassodhasson, ami bizonyosan a változásoknak kedvez majd ebben az erősen megosztó kérdésben, még ha egyedi szintű ellenállásra számítani is lehet.



Miután 2014 augusztusában a rendőrök agyonlőttek egy fegyvertelen fekete tinédzsert, Fergusonban elszabadultak az indulatok.

**A sztereotípiafenyegetés** Az előítéleteknek van egy kevésbé látványosan megnyilvánuló hatása is. Ha az ember azt hiszi, ő maga egy előítélet alanya, az gyakran ahhoz vezet, hogy valamilyen tekintetben kevesebbnek érzi magát, ami pedig hat arra, hogyan teljesít. Ez a folyamat a szociálpszichológia egy új területén végzett nagy léptékű kutatások eredményeként kristályosodott ki. Ezeket a vizsgálatokat Claude Steele, a munkatársai és a tanítványai kezdték el (Steele et al., 2002). A *sztereotípiafenyegetés* (lásd még II. kötet 7. fejezet) azt jelenti, hogy rosszabb lehet a teljesítményünk, ha úgy gondoljuk, hogy a közvélekedés szerint az a csoport, amihez tartozunk, kevésbé jól szokott teljesíteni az adott területen. A kutatás kiderítette, hogy szellemi és fizikai feladatok terén mutatott teljesítményekben egyaránt tetten érhető az alany saját csoportjára vonatkozó sztereotípiáinak befolyásoló hatása. Még akkor is így van ez, ha az illető maga nem hiszi, hogy ezek a sztereotípiák igazak lennének – az számít, hogy a többiek viszont hisznek bennük, és hogy az alany tudatában van az identitását fenyegető negatív sztereotípiáknak (Haslam et al., 2008).

Egy vizsgálatban női matematika szakos egyetemistáknak egy különleges feladatot kellett megoldaniuk. Ugyanolyan jól boldogultak vele, mint a férfiak – de csak ha nem kellett megadniuk a tesztlapon a nemüket. Utóbbi esetben ugyanis lényegesen gyengébben muzsikáltak, megerősítve ezzel a nők matematikai képességeiről szóló sztereotípiákat. Az a sztereotípia, hogy a feketék kevésbé intelligensek, mint a fehérek,



hasonlóképpen olyan szorongást kelt tudat alatt az előbbieken, hogy a teljesítményük igazolni fogja ezt a sztereotípiát. Ez a szorongás aztán gátja lesz a kognitív folyamatoknak és a pozitív énképnek, és az illető végül valóban rosszabbul teljesít.

Ha tehát kiemeljük valakinek az identitását mint egy hiányosságról szóló negatív sztereotípiát célpontját, az igen sokféle területen vezethet rosszabb teljesítményhez, a téri tájékozódástól a golfozásig (McGlone & Aronson, 2006; Stone et al., 1999). Szerencsére újabb kutatások azt is kimutatták, hogy vannak módszerek ennek a hatásnak a megfordítására. Lássuk, melyek ezek!

**Sztereotípiálift és az értékek megerősítése** A sztereotípiafenyegetés mellett létezik egy hasonló jelenség is: a sztereotípiálift. Ha valaki úgy érzi, rá nézve pozitív egy sztereotípiát, javulhat a teljesítménye. Ha fehérekkel olyan tesztet töltenek ki, amiből úgy érzik, jók az intellektuális képességeik, vagy egy olyat, amiben a feketékre vonatkozó negatív sztereotípiák kapnak helyet, úgy érzik, ők a negatív sztereotípiát „jó oldalán” foglalnak helyet, jobban is fognak teljesíteni (Walton & Cohen, 2003).

Ugyanígy, ha ázsiai nőkkel matematikatesztet csináltaknak, rosszabbul teljesítenek, ha ennek során arra emlékeztetik őket, hogy nők, és jobban, ha az ázsiai mivoltukra hívják fel a figyelmüket (utóbbi annak a sztereotípiának köszönhető, hogy az ázsiaiakat hagyományosan jó matekosnak tartják). Itt is a sztereotípiálift lép működésbe. Látható, hogy a sztereotípiákat a javunkra is fordíthatjuk, és javíthatunk általuk a teljesítményünkön (Shih et al., 1999).

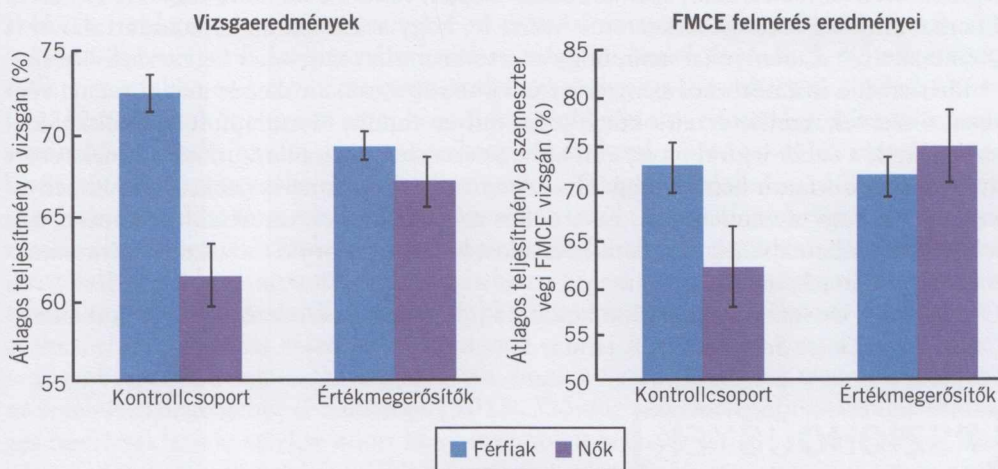
Felhasználhatjuk vajon a sztereotípiáliftet a sztereotípiafenyegetés ellen? Például ösztönözhetnénk az embereket arra, hogy mielőtt nekiveselkednek egy nehéz feladatnak vagy vizsgának, emlékeztessék magukat a legjobb énjükre, formájukra. Mondjuk megerősítenénk a nekik legfontosabb értékeket azt megelőzően, hogy egy olyan feladatnak kezdenének neki, amiben a csoportjuk jellemzően rosszul teljesít. Még konkrétabban fogalmazva: mi történik vajon, ha a nőket megerősítjük az értékeikben közvetlenül a bevezetés a fizikába kurzus előtt, ahol a nemük jellemzően csak középezt kap, míg a férfiak inkább négyest?

Egy ilyen vizsgálatot végzett el Akira Miyake a munkatársaival (Miyake et al., 2010), aminek révén rámutattak, hogy az egyetemeken természettudományos-mérnöki szakjain a nemek közti teljesítménykülönbség nagymértékben csökkenthető egy egyszerű pszichológiai beavatkozás segítségével, ami nem más, mint az értékek megerősítése. Kettős vak kísérletükbe a kutatók több mint ötszáz hallgatót vontak be, férfiakat és nőket fele-fele arányban, mielőtt a kurzust elkezdték. A résztvevők közül random módon kiválasztották azokat, akiknek írniuk kellett egy kis fogalmazványt a számukra legfontosabb értékekről. Minderre közvetlenül a bevezetés a fizikába kurzus kezdete előtt került sor. Az íráshoz az alábbi utasítást mellékeltek: „Gondolja végig, mely dolgok fontosak az ön számára. A kreativitás, a család, a karrier, esetleg a jó humorérzék? Válasszon ki ezek közül kettőt, és írjon arról néhány mondatot, *miért* fontosak önnek. Tizenöt perce van a feladatra.” A kontrollcsoportot a diákok másik fele adta, akiknek az volt a feladatuk, hogy a számukra *legkevésbé* fontos értékeket vegyék végig, és hogy a többi ember miként állhat ezekkel. Amikor aztán a kurzus véget ért, összevetették a két csoport fizikatudását. Mint az a 11.10. ábrán is látható, a kontrollcsoportba tartozó férfiak átlagosan tíz ponttal jobban teljesítettek, mint a nők, tehát bejött az a sztereotípiát, hogy a férfiak jobbak fizikából. Azonban azon diákok között, akik előzőleg megerősítették magukat az értékeikben, ez a különbség egészen kicsire zsugorodott.

Az értékeiket megerősítő női hallgatók jobb eredményt értek el a vizsgán, és jobban megértették a fizikai fogalmakat, mint a kontrollcsoport tagjai. Látható tehát, hogy egy szimpla pszichológiai „trükk” milyen nagy hatást képes gyakorolni a nők tanulmányi eredményeire.

Geoffrey Cohen és munkatársai szintén arra jutottak, hogy az értékek megerősítése működő módszer: fekete és fehér hetedik osztályosok esetében az előbbiek lényegesen jobban teljesítettek a vizsgákon, ráadásul azoknál volt a legnagyobb mértékű a javulás, akik korábban a legrosszabbul teljesítettek (Cohen et al., 2006). Van még egy jó hírünk: a javulás még évek múltán is fenntartható volt, ehhez elegendőnek bizonyult, hogy időnként a gyerekek írjanak a különböző értékeikről, vagy alaposabban foglalkozzanak a korábban már megírt értékeikkel (Cohen et al., 2009).

**A büntetési tétel és a bőrszín közötti összefüggés** A Stanford Egyetem professzora, Jennifer Eberhardt nemrégiben nyerte el a MacArthur-díjat úttörő kutatásáért, amit annak felderítéséért végzett, hogy az elítéltek bőrszíne bizonyos implicit torzítások miatt miként befolyásolja negatívan a büntetési tételt, akár a halálbüntetés kiszabását vagy más negatív következményeket (Eberhardt & Hetey, 2014; Eberhardt & Rattan, 2010).



11.10. ÁBRA Az értékek megerősítésének hatása a nemek közti különbségre a fizikavizsga eredményei terén

Egyik vizsgálatukban Eberhardt és munkatársai olyan fekete bűnözők fotóit szedték össze, akiket már bűnösnek talált a bíróság, csak a büntetési tétel megállapítása volt hátra. Mindőjük esetében lehetőség volt a halálbüntetés kiszabására. Ezt követően a kutatás alanyaiként szolgáló stanfordi egyetemistáknak mutatták meg a fényképeket (de nem árulták el, hogy elítélt bűnözőket ábrázolnak), és megkérdezték tőlük, mennyire tűnnek „sztereotipikusan feketének” az egyes arcok. Semmiféle konkrét instrukciót nem adtak arra vonatkozóan, mit is jelent a „sztereotipikusan fekete” kifejezés, csak annyit mondtak a diákoknak, hogy az ítéletüket a szerintük erre utaló karakterjegek alapján hozzák meg. Két fontos dologra derült fény a kutatásból:



- Az egyik, hogy meglepően nagy volt a konszenzus annak terén, hogy a diákok melyik arcokat tekintették „sztereotipikusan feketének”. Dacára annak a ténynek, hogy a résztvevők nem kaptak iránymutatást a vizsgálatot vezetőktől, és hogy mindannyian egyedül ítélték a képekről, igen nagy mértékben hasonlóan döntöttek arról, melyik arc számított „sztereotipikusan feketének”.
- A másik, hogy amikor a bűnözőkre végül kirótták a büntetést, a kísérlet résztvevői által „sztereotipikusan feketének” mondottakat kétszer nagyobb valószínűséggel ítélték halálra, mint a „kevésbé feketének tűnőket”.

Egy másik vizsgálatában Eberhardt az implicit rasszalapú torzításokat kötötte össze azzal a jelenséggel, hogy a feketékről inkább feltételezzük, hogy fegyvert viselnek. Itt is hasonlóan zavarba ejtő eredményt kapott. A tudattalan torzítás leleplezéséhez a kísérleti alanyoknak számítógépen arcokat mutattak, de olyan gyorsan, hogy képtelenség volt tudatosítani, mit is lát az illető. Minden képsorozat után feltűnt egy elmosódott tárgy a képernyőn – kés, pisztoly vagy más fegyver, illetve ártalmatlan tárgyak, például egy tűzőgép. A résztvevőknek azt kellett eldönteniük, hogy fenyegetést jelentő tárgyat láttak-e, vagy sem. Amikor a megelőző képsorozatban feketék arcai szerepeltek, a résztvevők sokkal gyorsabban azonosítani tudták a fegyvereket, amikor viszont előzőleg fehérek arcképeit látták, csak több kép alapján tudták eldönteni, fegyvert látnak-e. Eberhardt ebből azt a következtetést vonta le, hogy a feketék arcképe tudattalanul is „felkészítette” az alanyokat arra, hogy az azonosítatlan tárgyakat fegyvernek lássák.

Eberhardt a kutatási eredményeit tettekre váltotta: rendőröket és más törvényi végrehajtó szervek munkatársait oktatja arra, milyen tanult, rasszalapú torzításokkal kell számolniuk a saját esetükben is, ami ahhoz vezet, hogy elhamarkodottan lőnek, ezért ártatlan kisebbségek hálnak meg. Ha a rendőrök is megismerik ezeket az eredményeket, illetve hogy a tradicionális rasszizmus milyen implicit torzításokhoz vezet, úgy jobban tudatában lesznek az ítéletalkotásukra hatást gyakoroló tudattalan folyamatoknak. „Nem gondolom, hogy önmagában ez meg tudná változtatni a viselkedést – véli Eberhardt. – De ha más dolgokkal kombináljuk ezeket az eredményeket, van remény” (*New York Times Science*, 2015. január 5.).

## [PSZICHOÜGYEK]

### A kirekesztés okozta szociális fájdalom ugyanúgy fáj, mint a fizikai?

Az előbbieken arról értekeztünk, hogy a többi emberrel való kapcsolatunk, viszonyunk miként befolyásolja, mit érzünk irántuk, vagy miként vezethet akár előítéletekhez és diszkriminációhoz. Ezen szituációk közül sok fájdalommal jár a kirekesztés miatt. Elgondolkoztunk már azon, van-e bármi köze a kirekesztés miatt érzett fájdalomnak a testihez?

Mindannyian fájdalmat érzünk, ha elesünk, ha megvágjuk magunkat, vagy megcsíp egy szűnyog, netán a fogunk vagy a fejünk gyötör minket. A fájdalom igen kellemetlen érzés, de létfontosságú annak észleléséhez, hogy megborult a homeosztatisz egyensúlyunk, és cselekednünk kell a visszaállítása céljából.

De mi a helyzet azzal a fájdalommal, amit olyankor érzünk, amikor nem lehetünk a tagjai annak a csoportnak, ahová tartozni szeretnénk? Vagy amit egy barátunk árulása vált ki belőlünk? Ha egy ostoba előítélet miatt részesülünk igazságtalan elutasításban?

Az emlékezetünk számos, elutasításból, zaklatásból vagy megbántásból származó lelki fájdalmat őriz.

Mint minden társas lénynek, nekünk is szükségünk van arra, hogy a fajtársainkat a közelünkben érezzünk – szükségünk van szeretetre, biztonságra, védelemre, gondoskodásra. A többi embertől való szeparáltság a túlélésünkre jelent fenyegetést, ezért lelkiileg fájdalmas lehet. A szociálpszichológus Naomi Eisenberger, az UCLA Szociális és Affektív Idegtudományi Laboratóriumának munkatársa nemrégiben azonosította ezt a két különböző – fizikai és szociális – fájdalomforrást, és meglepő hasonlóságokat talált a kettő között.

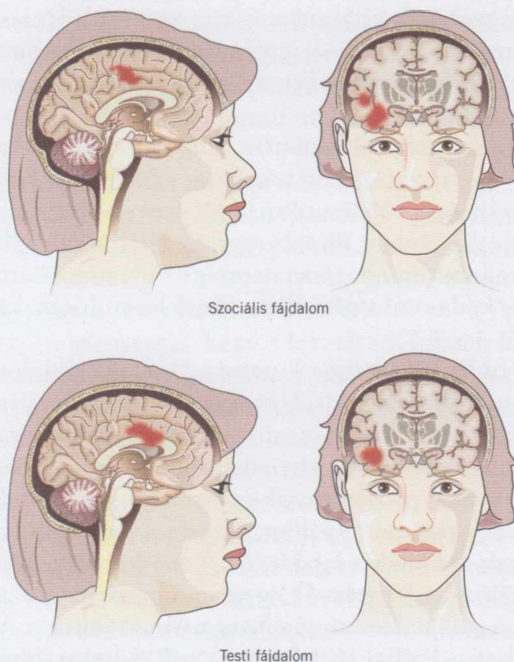
Rögvest adódik a kérdés, hogy miként tudja Eisenberger kutatni a szociális fájdalom természetét, illetve a testi fájdalommal való kapcsolatát. Úgy, hogy munkatársaival együtt fMRI segítségével figyeli a résztvevők agyműködését, miközben azok különböző forgatókönyveket élnek át. A folyamat első lépéseként virtuálisan egy labdázásban vesznek részt: két másik (virtuális) résztvevővel passzolgatják egymás között ide-oda a labdát. Azonban a két másik „játékos” egy ponton úgy dönt, kizárja a játékból a kísérlet alanyát, és onnantól csak egymásnak dobálják a labdát. Az, hogy két idegen kiközösítette őket egy ilyen egyszerű kis játékból, a résztvevők agyában pontosan ugyanazokat a területeket aktiválta, melyek fizikai fájdalom esetén is ingerületbe jönnek. Az is kiderült, hogy akik érzékenyebbek voltak a fizikai fájdalomra, azok erőteljesebben élték meg a labdajáték során megtapasztalt kiközösítést is (Eisenberger, 2013b). Genetikai bizonyítékok is vannak arra, hogy a  $\mu$ -*opioid* gén egy viszonylag ritka változatát hordozó, ezért a fizikai fájdalomra érzékenyebb embereknel (az opioidok fájdalomcsillapító hatásúak) a szociális visszautasításra adott, fájdalmas érzéssel járó idegi aktivitás is erőteljesebb. Ebből az következik, hogy a testi fájdalom csillapítására adott gyógyszereknek a szociális fájdalmakat is tompítaniuk kellene. És pontosan erre jutott az a vizsgálat, aminek során a résztvevők két héten keresztül vagy acetaminofent szedtek a fájdalmukra, vagy placebót kaptak. Az előbbi csoport tagjai esetében enyhült a kiközösítés, elutasítás miatt érzett lelki fájdalom.

Eisenberger és csapata azt is kimutatta, hogy a fizikai melegség megélése hasonló az érzelmi melegségéhez (Eisenberger, 2012). Először a kézmelegítőre, illetve a semleges hőmérsékletű kesztyűre adott idegi reakciókat vetették össze a résztvevőknél. Ezt követően agyi képalkotó készülékkel figyelték a résztvevők reakcióit, miközben azok a barátaiktól és a családtagjaiktól származó kedves, szeretettel teli leveleket olvastak. A kézmelegítőre és a szívmengető levelekre válaszként az agyban ugyanazok a jutalmazó áramkörök mutattak aktivitást. A 11.11. ábra jól mutatja a feltűnő hasonlóságot az agyi aktivitásban testi és a szociális fájdalom esetén.

Az agyunkban a lelki és a testi melegség ugyanazokat a jutalmazó áramköröket aktiválja. Ezért ha embertársainktól támogatást kapunk, az olyan érzés, mintha fizikailag megmelegedhetnénk. Egyik izgalmas vizsgálatában Eisenberger arra volt kíváncsi, hogy akik a szociális támogatást adják, nem pedig kapják, hasonló agyi aktivitást mutatnak-e (Eisenberger, 2013a). Egyik interjújában el is mesélte, hogyan sikerült tanulmányoznia ezt a proszociális aktivitást: „Ennek a konkrét állapotnak a neurális hátterére, működésére voltunk kíváncsiak. Kidolgoztunk hát egy vizsgálatot, amibe



11.11. ÁBRA A testi és a szociális fájdalom keltette aktivitás az agyban



heteroszexuális párokat vettünk be. A párok női tagjait befektettük az fMRI-be, és lényegében végigszkenneltük az agyukat, miközben támogatást nyújtottak a partnerüknek. A férfiak az fMRI mellett álltak, és bizonyos időközönként áramütést kaptak. A nők a kezüket fogva igyekeztek támogatást nyújtani nekik. Ezzel azt igyekeztünk modellezni, amikor egy nehéz helyzetben lévő, negatív vagy fájdalmas dolgokon keresztülmenő embernek igyekszünk segíteni. Azt tapasztaltuk, hogy amikor a nők olyankor fogták a partnerük kezét, amikor azt áramütés érte, erősebben aktivizálódtak az agyukban a jutalmazó áramkörök, mintha »csak úgy« fogták egymás kezét, és a férfi nem érzett fájdalmat. Úgy tűnik, van annak plusz jutalomértéke az agy számára, ha képesek vagyunk támogatást nyújtani a másik embernek.” (Edge Video. 9.10. 2014).

### 11.3. KULCSKÉRDÉS

**Hogyan teremtenek a rendszerek a viselkedést befolyásoló helyzeteket?**

Az életünk java részét mindenféle helyzetekben töltjük – család, iskola, kórház, munkahely, katonaság, börtön, öregek otthona és a többi. Minden ilyen helyzetnek megvan a maguk vezetési és felügyeleti rendszerei, a működés explicit és implicit szabályai, jutalmazó és büntető struktúrái, mindnek megvan a története, a kultúrája és jogi státusa. Sok esetben ez a rendszerből fakadó hatalom hozza létre, teremti meg, tartja fenn, tölti meg jelentéssel és igazolja a megteremtett szociális szituációt. A rendszer ereje\* nem ugyanaz, mint a csoporton belül kialakuló szociális normák, mert intézményesített

\* A viselkedésre gyakorolt olyan hatások, melyek felülről lefelé érvényesülnek olyan szituációk megteremtésén és fenntartásán keresztül, melyek képesek befolyásolni az egyének cselekedeteit az adott viselkedési kontextusban.

rendszereken keresztül működik (ezért legalizált), és felülről lefelé hatva gyakorol felügyeletet és irányítást a csoportok és az egyének felett. Noha a szociálpszichológusok már rávilágítottak a helyzet viselkedésre gyakorolt hatására, nem vették figyelembe a rendszerek ennél is nagyobb hatalmát, hogy olyan körülményeket teremtsenek, melyekben ezek a situációk úgy működnek, ahogyan – jobbá vagy rosszabbá téve a dolgokat. Ez pedig el is vezetett minket soron következő központi fogalmunkhoz:

### 11.3. Központi fogalom

**A rendszerek alakítják a helyzeteket, melyek azután formálják a viselkedést. A szociális rendszerek megértésével azt is megtudhatjuk, miként tehetnénk ezeket jobbá, és hogyan módosíthatjuk a ránk gyakorolt negatív hatásait.**

Az alábbiakban azt mutatjuk meg, hogyan képes a rendszer ereje olyan erős szociális helyzetet teremteni, ami az összes szereplő viselkedésére hatást gyakorol. Ezt demonstrálta a híres **stanfordi börtönkísérlet**<sup>\*</sup>. Ezt követően röviden megvizsgáljuk más olyan rendszerek működését, melyek szintén a bántalmazó viselkedésnek kedveznek, mint például az Abu Ghraib börtön Irakban. Sajnos arra nem sok hely és idő marad, hogy ismertessük, hogyan lehet hálózatos rendszereket jó célokra felhasználni. Itt olyasmire gondolunk, mint Gandhi erőszakmentes, passzív ellenállási mozgalma Indiában, Martin Luther King, Jr. polgárjogi mozgalma Amerikában, vagy Nelson Mandela küzdelme az apartheid ellen Dél-Afrikában. A hasonló rendszereknek kulcsfontosságú szerep jutott a holokauszt idején a zsidókat mentők és bűntudók viselkedésében.

#### A stanfordi börtönkísérlet

Egy napsütéses vasárnapon a kaliforniai egyetemista, Tommy Whitlow hangos szirénázásra figyelt fel. Pillanatokkal később rendőrautó fékezett az otthona előtt. Hamarosan már bilincsbe verve hallgatta a jogait, majd bevitték a rendőrségre, ujjlenyomatot vettek tőle, és nyilvántartásba vették. Ezt követően bekötötték a szemét, és átszállították a Stanford megyei börtönbe, ahol levetkőztették és rabruhába bűntatták. A rabruha elején és hátulján is egy szám virított: 8612. Tommy lett a 8612-es számú rab. Nyolc másik egyetemistával ugyanez történt: a helyi rendőrség letartóztatta őket.

A börtönőrök névtelen alakok voltak a rabok számára, egyforma keci színű egyenruhát viseltek, és a szemüket láthatatlanná tévő napszemüveget. A nevüket nem árulták el, csak „börtönőr úrnak” hívták magukat. Erejük és hatalmuk szimbólumai, a gumibot, a síp és a bilincs mindig jól láthatóan náluk voltak. Számukra a rabok nem voltak többek, mint értéktelen számok.

Az örök ragaszkodtak hozzá, hogy a rabok minden parancsuknak kérdés és hezitálás nélkül engedelmeskedjenek. Aki hibázott, az elveszítette valamely kedvezményét. Először csak nem olvashatott, nem írhatott, vagy beszélhetett a többiekkel. Később már

<sup>\*</sup> Az intézmények viselkedésmódosító erejét demonstráló klasszikus szociálpszichológiai kísérlet, aminek során önként jelentkező átlagos, egészséges egyetemistákat osztottak be random módon börtönőr vagy rab szerepébe. A résztvevők viselkedése börtönőrként szadisztikus, rabként patológiás jellegeket vett fel.



a legkisebb kihágás is azt eredményezte, hogy nem kapott enni, nem hagyták aludni, nem tisztálkodhatott, vagy nem fogadhatott látogatókat. Ezenfelül az engedetlenséget a legkülönfélébb feladatok elvégzésével torolták meg: a renitensnek fekvőtámaszokat, karlendítéssel szökdeléseket kellett végeznie, vagy hangosan számolni, a végén már órákon keresztül. A büntetések napról napra durvábbak lettek: vécépucolás puszta kézzel, fekvőtámaszok végzése, miközben az illető hátára ráállt az egyik börtönőr, hosszú órák meztelenül egy magánzárákában, végül pedig a szexuális megalázások különböző formái.

A „8612-es számú rab” arról számolt be, hogy egyes örök szadista módon viselkedtek vele és más rabokkal szemben, láthatóan örömet lelve a kegyetlenkedésben, mások csak szigorúak voltak, megint mások – alig néhányan – semmi rosszat nem tettek velük. Ez utóbbi csoport kisszámú tagja sem kérdőjelezte meg azonban soha a többi börtönőr „bűnözőkkel” szembeni lealacsonyító viselkedését.

Alig telt el 36 óra a letartóztatását követően, és a „8612-es számú rabot”, aki egy levert fogolylázas vezetője lett, el kellett engedni, mert szélsőséges stresszreakciók mutatkoztak rajta: hangosan sikoltozott, sírt, dühöngött, majd depresszióba zuhant. Az ezt követő napok során további három rabon jelentkeztek hasonló tünetek. Egy ötödik rabnak pszichoszomatikus alapú kiütések borították el a testét, és őt is szabadon kellett bocsátani.

**Mi váltotta ki a résztvevők jellemző viselkedését?** A kísérletben részt vevő minden személyt, rabokat és öröket egyaránt, számos önkéntes jelentkező közül választották ki. A kiválasztási folyamat során részletes pszichológiai vizsgálatokat végeztek, interjúkat készítettek a jelentkezőkkel, melyek eredményeképpen kizárólag törvénytisztelő, érzelmileg stabil, fizikailag egészséges, minden személyiségvonás tekintetében „normális-átlagos” egyetemistákat választottak ki a kísérletre. Hogy végül kiből lett rab és kiből börtönőr, az már véletlenszerűen dőlt el. A kísérlet kezdetén ezért nem volt szisztematikus különbség a kétféle szerepet játszó „átlagos” egyetemisták között. A kísérlet végére azonban semmi hasonlóságot sem lehetett felfedezni a két csoport között. A rabok éjjel-nappal a börtönben voltak, de az örök csak napi nyolc órában „dolgoztak” ott. A „börtönigazgató” szerepét könyvünk egyik szerzője, a kísérlet vezetője, Philip Zimbardo töltötte be.

A hétköznapiakban pacifista és „kedves srácokként” jellemezhető diákok az örök szerepébe bújva agresszív, néha kifejezetten szadista emberekké váltak. Az egyébként lelkiileg kiegyensúlyozott rabok pedig patológiás viselkedést mutattak, passzívan megadták magukat a sorsuknak, azaz a **tanult tehetetlenség**\* nyilvánult meg náluk. A szimulált börtönkörülmények egy új társas valóságot teremtettek – egy valódi, működő börtönt – mind a rabok, mind pedig az örök tudatában. A helyzet annyira eldurvult, hogy a tervezett két hét helyett a kutatók alig hat nap után kénytelenek voltak leállítani a kísérletet.

Tommy Whitlow azt mondta, bár nem csinálná végig még egyszer a kísérletet, sokat tanult belőle mind magáról, mind pedig az emberi természetről. Szerencsére ő és a többi diák is alapvetően egészségesek voltak, és a vizsgálat célját illető részletes felvilágosításuk után lelkiileg hamar túltették magukat a börtöntapasztalatokon. A sokéves

\* Az a viselkedés, amikor az egyén számos sikertelen változtatási, szabadulási próbálkozás után végül nem reagál a fenyegető ingerre.



utánkövetés alapján azt mondhatjuk, a kísérletnek nem volt hosszan tartó negatív hatása a „rabokra”. Az összes résztvevő megtanult egy fontos leckét: soha ne becsüljük alá egy rossz helyzet hatalmát, mert az képes a személyiséget és a jó neveltetést maga alá gyűrni még a legjobb és legnormálisabb emberek esetében is, és arról se feledkezzünk meg, hogy a rendszer ereje képes ilyen helyzeteket teremteni (Zimbardo, 2007).

A stanfordi börtönkísérlet alapvető eredményeit egy hasonló ausztrál kísérletnek is sikerült megismételnie (Lovibond et al., 1979). Itt azonban nem eszkalálódott annyira az örök erőszakossága, talán mert az ausztrál vizsgálatba bevették azt a helyi szokást, hogy mindenkinek jár délutánonként egy kis pihenő! A stanfordi börtönkísérletről többet is megtudhatunk az alábbi oldalon: [prisonexp.org](http://prisonexp.org).

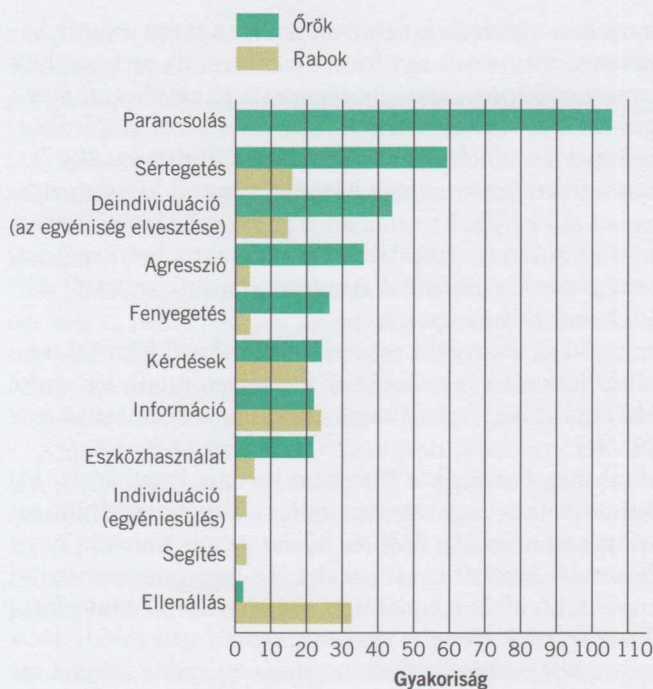
Most pedig tétélezzük fel, hogy mi is résztvevői vagyunk a stanfordi börtönkísérletnek! Vajon milyen ör válna belőlünk: jó vagy szadista? És milyen rabok lennénk? Beletörődő, megadó, vagy lázadó fajták? Képesek lennénk ellenállni a nyomásnak és a stressznek ilyen körülmények között?

Hasonló kérdés fogalmazódhat meg bennünk a Milgram-kísérlet kapcsán is. Mi vajon engedelmes „tanárok” lettünk volna, vagy megtagadjuk a sokkolást? Mind szeretnénk azt hinni, hogy mi bizonyosan normális örök és hősiess rabok lennénk, hogy mi soha nem lépnénk át a jó és a rossz közötti határvonalat. És természetesen mind hisszük azt is, hogy képesek lennénk kívülről szemlélni az eseményeket, tudatosítani magunkban, hogy ez csak egy kísérlet, csak szerepet játszunk, semmi sem valódi. De a legnagyobb esélye mégis annak van, hogy a legtöbbünk ugyanúgy reagálna, mint a valódi résztvevők tették. Ez a zavarba ejtő kísérlet számos kérdést vet fel arról, milyenek is vagyunk valójában, és hogy mennyire hatnak ránk a külső erők, az adott helyzet. És persze etikai kérdések is felmerülnek, hogy szabad-e egyáltalán egy ilyen kísérletet engedélyezni vagy lefolytatni.

**Hogyan végződött a kísérlet?** A stanfordi börtönkísérlet végére a rabok és az örök viselkedése minden megfigyelhető tekintetben különbözött egymástól (11.12. ábra). Pedig csak véletlenszerűen dőlt el, ki milyen szerepet fog játszani. A szerepek között nagy különbség volt a státusz és a hatalom tekintetében – és ezt a különbséget szentesítette a börtönre emlékeztető helyzet, illetve támogatta a börtönkísérletet végzők által alkotott rendszer. Senki semmit nem mondott a résztvevőknek arról, hogyan kellene viselkedniük. Korábban még soha nem jártak börtönben, mégis mind rendelkeztek tudással arról, milyen interakciók jellemzők a hatalommal bírók és az alávetettek között. Az ör szerepe az, hogy korlátozza a rab viselkedési szabadságát, és igyekezzen a rabok viselkedését jobban megjósolhatóvá tenni. Ennek a feladatnak az elvégzését segíti a korlátozó és erőszakos szabályok alkalmazása, és a büntetések a szabályok megsértése esetén. A rabok csak reagálni tudnak a hatalommal bírók által teremtett börtönszerű körülményekre. Ez a reakció kizárólag a lázadás vagy az engedelmesség lehet: az előbbi büntetést von maga után, az utóbbi a méltóság és az autonómia elvesztésével jár.

A résztvevők korábban már megtapasztalták, hogy számos társas interakció során különbség lehet a hatalom terén a résztvevők között: a szülő-gyermek, a tanár-diák, az orvos-beteg, a főnök-beosztott vagy férfi-nő viszonyokban. Ebben az adott helyzetben csupán annyit tettek, hogy a korábban tapasztalt mintázatokat pontosították és intenzívebbé tették a viselkedésükben. Bármelyik diák eljátszhatta volna bármelyik szerepet. Az öröket játszó diákok közül sokan arról számoltak be, mennyire meglepte őket, hogy milyen hamar élvezni kezdték, hogy hatalmat gyakorolhatnak mások felett.





**11.12. ÁBRA** Az őrök és a rabok viselkedésének jellemzői a stanfordi börtönkísérlet során

Az alábbi diagramon jól megfigyelhető, mekkora különbség jött létre a kísérlet során a rabok és az őrök viselkedését illetően.

A legerőszakosabb őr később egy tévéműsorban azt mondta, őrnek lenni olyan volt, mintha ember nagyságú bábok zsinórait rángatták volna, és ebben „kiélhették magukat”. Elég volt felvenniük az egyenruhát, és a passzív egyetemi hallgatókból azonnal agresszív börtönőr lett.

**A Milgram-kísérlet és a stanfordi börtönkísérlet összevetése** Milgram engedelmisségi vizsgálata és a stanfordi börtönkísérlet számos más, a helyzetnek a viselkedés felett gyakorolt hatalmát bemutató vizsgálatnak adott ihletet. Az előbbi vizsgálat azonban az *egyénnek* a tekintélyszemély iránti engedelmisségét illusztrálta, míg a börtönkísérlet esetében egy intézmény, egy elnyomó *rendszer* hatalma állt a középpontban. Az őrök fenntartották a bántalmazó rendszert, de ugyanezt tették a kísérletet folytató pszichológusok is. A helyzet realitásához ezenkívül hozzájárult a rendőrség és a börtönbe belátogatók is: a lelkész, a „beszélőre” érkező családtagok, a kirendelt ügyvéd, a pártfogó felügyelet képviselője. Ez a klasszikus szociálpszichológiai kísérlet szolgált alapjául a 2015-ös, azonos című (*A stanfordi börtönkísérlet*) díjnyertes filmnek.

### Fogaskerek a gépezetben

A pszichológusok azért igyekeznek megérteni a viselkedés mozgatórugóit, hogy elősegíthessék a proszociális viselkedést, és megváltoztathassák a viselkedés antiszociális aspektusait. Persze az, hogy értjük, miért viselkednek egyesek „rosszul”, még nem menti fel ezeket az embereket, viszont új ötleteket adhat az ilyen viselkedést ösztönző hatások megváltoztatásához. A legösszetettebb emberi viselkedés teljes megismeréséhez

hozzátartozik annak felismerése, hogy magasabb szintű tényezők, azaz a *hatalmi rendszerek* hogyan hozzák létre és alakítják ki a körülményeket. A személyiségen és a helyzeten kívül a rendszereket is figyelembe kell venni az összetett viselkedésmintázatok megértéséhez.

A rendőrség, a büntetés-végrehajtás, vagy a katonaság, de akár az üzleti élet keretein belül megnyilvánuló deviáns, törvénytelen vagy erkölcstelen viselkedést szeretik ritka kivételnek tekinteni. Az ilyesmit elkövető emberek a „rohadt almák” a kosárban, akik élesen elkülönülnek az ép, sértetlen almáktól, ők egyértelműen a jót és a gonoszt elválasztó átjárhatatlan falnak a rossz oldalán állnak. De ki állapítja meg, ki a rossz alma és ki az ép? Ki mondja meg, hol húzódik az a határ? Általában a rendszer felügyeletét végzők teszik ezt – ők azok, akik igyekeznek izolálni a problémát, és főleg elterelni a figyelmet és a felelősséget azokról a csúcson lévőkről, akik pedig felelősek lehetnek azért, hogy lehetetlen munkakörülményeket teremtettek, vagy hogy elhanyagolták az ellenőrzést vagy a felügyeletet. A *rohadt alma (diszpozicionális) perspektíva* elutasítja a *rohadtalmás kosár (szituációs) perspektívát*, és a potenciálisan korrumpáló helyzeti hatásokat. A rendszeranalízis egy fokkal feljebb emeli a fókuszot, azokra koncentrál, akik felelősek az „almáskosár” megtervezéséért, létrehozásáért, azaz *rendszer szintű* a szemlélete. Ez már a „hatalmi elit” szintje, akik gyakorta a háttérben működnek, és akik megteremtik mindazokat az intézményesített életkörülményeket, melyek keretein belül kénytelenek vagyunk életünk jelentős részét töltöni.

**Lecke a rendszerekről** A fejezet ezen részének legfontosabb leckéje, hogy a *szituációkat rendszerek hozzák létre*. A rendszerek nyújtják azt az intézményi támogatást, tekintélyt, hatalmat és forrásokat, melyek lehetővé teszik, hogy a helyzetek úgy működjenek, ahogy működnek. A rendszer erejének részét képezi a hatósági vagy intézményesített engedély arra, hogy az általa előírt módon viselkedjünk, vagy hogy megtiltsa vagy büntesse a nem megengedett cselekedeteket. Egyfajta „magasabb hatóság” képében feljogosít új szerepek felvételére és eljátszására, új szabályok követésére, és olyan tettek végrehajtására, melyek normálisan ellentmondának a fennálló törvényeknek, normáknak és erkölcsnek. Az ilyesfajta szentesítés általában valamilyen ideológia köpönyegét ölti magára. Az *ideológia* egy szlogen vagy javaslat, ami legitimizálja a végső cél megvalósításához szükséges eszközöket. Az ideológia támogatására megalkotott programok, politikák és standard eljárások a rendszer lényegi elemeivé válnak. Az ideológia elfogadásával és szentesítésével párhuzamosan a rendszer eljárásai egyre indokoltabbnak és megfelelőbbnek tűnnek.

Bár minden rendszerre jellemző, hogy benne az egyének különböző szinteken foglalnak helyet és eltérő mértékű hatalommal rendelkeznek, a legtöbb rendszer nem átlátható: azaz a rendszerek jellemzően működésük nagy részét rejtegetik a kívülállók elől. Akkor is, ha egy rendszernek nem sikerül teljesítenie a céljait – márpedig sok sikertelen büntetés-végrehajtási, oktatási rendszer van, számtalan testület korrupt gyakorlatot folytat –, a felsőbb szinteken lévők általában rejtve maradnak a nyilvános vizsgálatok elől.

Ennélfogva, ha a viselkedési probléma szituációs eredetű, a nemkívánatos viselkedés megváltoztatásához és a társadalmilag hasznos, kívánatos viselkedés elősegítéséhez *nem* elégséges az emberek kezelésének egyéni orvosi modelljére (vagy az egyéni fegyelmezésre) hagyatkozni. A helyzetek javítását célzó terveknek tartalmazniuk kell az azokat létrehozó és fenntartó rendszerek megértését és módosítását is. A *közegészségügyi modellt*



hívhatjuk segítségül ennek szemléltetésére, ami az egyén betegségeit és szenvedéseit a társadalom által hordozott betegségek következményének tekinti. Sokkal inkább a *megelőzés*, nem pedig a kezelés a célja: az előtt kell fellépni egy vírus ellen, hogy az járványszerűen elterjed. Ugyanennek kellene érvényesülnie az előítéletek, az erőszak és a zaklatás esetében, melyek járványként terjedhetnek társadalmunkban. A rendszer hatalmának az egyén viselkedésére tett hatását emlékezetes módon bizonyította az az Egyesült Államok hadseregét érintő eset, amire az iraki Abu Ghraib katonai börtönben került sor.

### Az Abu Ghraib-i események pszichológiai háttere

Az Abu Ghraib Tier-1-es részlegének éjszakai „műszakában” dolgozó tartalékos katonák három hónapon át használták élő játékszerként az ott fogva tartott mintegy ezer foglyot: a meztelen embereknek élő piramist kellett alkotniuk, fejjel lefelé fellógatták őket, miközben női bugyit húztak a fejükre, pórázon vezették őket körbe, és számtalan módon megalázták szexuálisan is. A Tier 1-A-ban vallatások folytak, a katonai hírszerzés, a CIA, és egy civil kihallgató jelenlétében. Amikor az amerikai haderő elleni váratlan lázadás hirtelen súlyosbodott, a katonai vezetésnek a beavatkozást megalapozó információkra volt szüksége a fogvatartottaktól. Így a börtönőrök engedélyt kaptak arra, hogy „megpuhítsák” a rabokat, előkészítsék őket a kihallgatásra, „ne bánjanak velük kesztyűs kézzel”.

Mivel felsőbb helyről engedélyt kaptak a bántalmazásra, és nem volt jelen felettes tiszt, aki felügyelte volna az éjszaka szolgálatban lévőket, elszabadult a pokol. A katonák azonban nem gondolták úgy, hogy rosszat tesznek. Egyikük később úgy fogalmazott, „jó hecc” volt. Még dokumentálták is mindezt, több száz felvételen örökítették meg, milyen szörnyűségeket tettek a foglyokkal.

Az egyik vizsgálóbizottságot James Schlesinger, korábbi védelmi miniszter vezette, tagjai tábornokok és más magas rangú tisztek voltak. Jelentésükben releváns szociálpszichológiai kutatásokra és elméletekre hivatkoznak a bántalmazások megértése végett:

„Ha ismerjük a vonatkozó szociálpszichológiai alapvetéseket, és figyelembe vesszük az ismert környezeti kockázati tényezők fennállását, a terrorizmus elleni globális háború alatt az őrizetességekkel szembeni potenciálisan embertelen bánásmód teljes mértékben előrevezethető volt. ... A szociálpszichológiai kutatási eredmények szerint a háborúra jellemző körülmények és az őrizetességekkel szembeni eljárások dinamikája magában hordozza a helytelen bánásmód kockázatát, ennél fogva nagy fokú óvatossággal és körültekintő tervezéssel és képzéssel kell eljárni e téren. Az ilyen körülmények nem mentik fel a szándékosan erkölcstelelenül vagy törvényellenesen viselkedőket a tetteik alól, de bizonyos körülmények megnövelik a bántalmazó viselkedés valószínűségét.”



Az Abu Ghraib börtönben szolgálatot teljesítő tartalékosok több mint ezer képen örökítették meg, miként bántalmazták és alázták meg az iraki fogvatartottakat.

A Schlesinger-jelentés még azt is hozzáteszi, hogy „a mérföldkőnek számító stanfordi börtönkísérlet intő jelként szolgál minden katonai fogva tartási művelet számára”. A jelentés leszögezi, hogy a stanfordi börtönkísérletben jellemző viszonylag „laza” környezettel szemben „a katonai fogva tartási műveletek során a katonák nagyon stresszes, háborús körülmények között dolgoznak”. A következtetés szerint a háborús körülmények feltehetően még szélsőséesebb kegyetlenkedést váltanak ki, mint amit a stanfordi „álbörtönben” lehetett tapasztalni. A Schlesinger-jelentés azzal a konklúzióval zárul, amit mi is igyekeztünk bemutatni e fejezet során: „A pszichológusok igyekeznek megérteni, hogy egyébként emberi módon viselkedő egyének és csoportok bizonyos körülmények között hogyan és miért viselkednek teljesen másként.” A jelentésben felbukkan számos olyan fogalom, ami segít megérteni a különben normális, hétköznapi emberek bántalmazó viselkedése mögötti okokat: deindividuiáció, ellenségkép, csoportgondolkodás, az erkölcsi felügyelet megszűnése, szociális facilitáció (társas befolyásolás) és más környezeti faktorok.

Nehezen lehetne ékeesszólóbb példát felmutatni a pszichológiai elméletek és a szociálpszichológiai kutatások értékességének megvilágítására, mint ezt a kormányzati jelentést. A teljes jelentés, különösen a G függelék elolvasása melegen ajánlható pszichológiaszakos hallgatónak.

A hétköznapi emberek által katonaként vagy börtönörként más hétköznapi emberek ellen elkövetett bántalmazások szociálpszichológiai elemzése jól illusztrálja a pszichológiai fogalmak, elméletek alkalmazásának hasznosságát az összetett egyéni, helyzeti és rendszerszintű viselkedések megértésében.

## Rendszerszintű fellépés a zaklatás ellen

Az iskolai és munkahelyi **zaklatás\***, megfélemlítés (angolul bullying) fő jellemzője, hogy egyes diákok, illetve dolgozók gyakorlatilag pokollá teszik egy társuk, kollégájuk életét a durva gúnyolódás, fenyegetés, fizikai bántalmazás, vagy az illető jó hírét bemocskoló pletykák és hazugságok révén (11.13. ábra). A legtöbb diák és dolgozó ember sosem lesz zaklatás áldozata, és maga sem követ el ilyesmit, de tétlen szemlélője lehet a problémának – általában nem foglalkoznak vele, vagy passzívan elfogadják (Coloroso, 2008). A zaklatás hagyományos elintézési módja a zaklatók előállítása és megbüntetése, például másik osztályba teszik őket, kirúgják az iskolából vagy a munkahelyről. Ez valószínűleg külön pályákra tereli a zaklatókat és áldozataikat, de változást nem eredményez az előbbieken, sok esetben még dühösebbek és bosszúszomjasabbak lesznek.

Az 1990-es években a statisztikák szerint a zaklatás gyakorisága viszonylag alacsony volt Svédországban: az összes iskolás gyerek mintegy 15 százaléka élhetett át zaklatást, vagy ismerte be, hogy zaklatott másokat (Olweus, 1993). Egy frissebb vizsgálat viszont Nagy-Britanniában a zaklatások drámaian magas gyakoriságáról számol be: a brit mintában a gyerekek mintegy 73 százaléka volt áldozat, a zaklató tetteitársa, vagy volt zaklatás közvetlen szemtanúja (McLeod, 2008). Ebbe a vizsgálatba mintegy 2000 gyereket vontak be, 12 és 19 év közöttieket, 14 különböző iskolából. Egy 43 000 középiskolás bevonásával végzett 2010-es amerikai vizsgálat alanyainak a fele állította, hogy lépett fel zaklatóan egy társával szemben az elmúlt egy év során, és majdnem a felüket tettleg bántalmazták, kigúnyolták, vagy más módon bántották úgy, hogy az

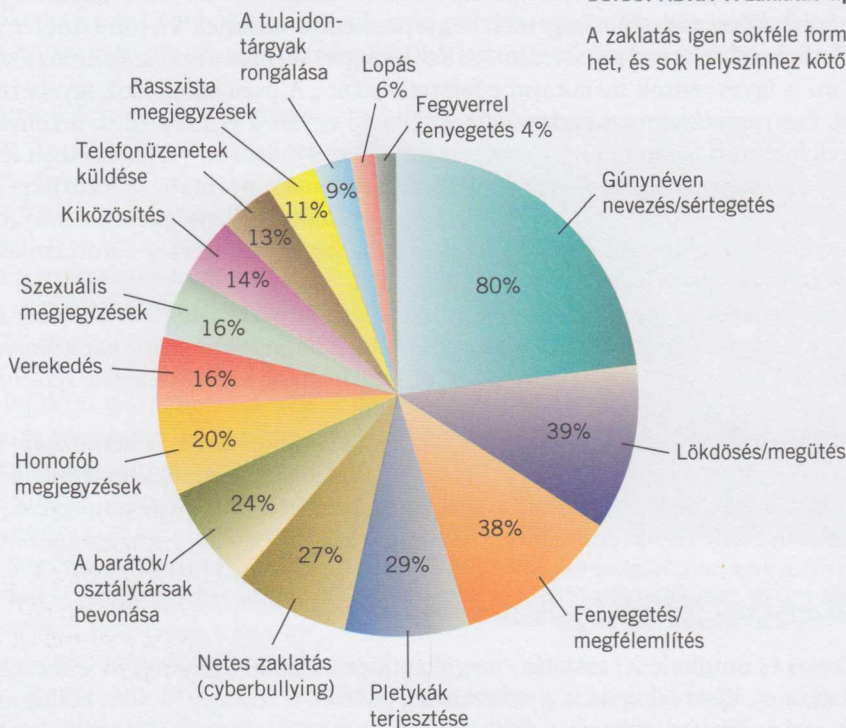
\* Szisztematikus és hosszan fennálló fizikai és/vagy pszichés bántalmazás egy vagy több ember sérelmére.



komolyan megviselte őket (Dalton, 2010). A zaklatás negatív hatásai közé tartozik, hogy mintegy 160 000 gyerek nem hajlandó iskolába járni azért, mert ott valószínűen szóban vagy tettekben bántják őket a társaik (forrás: nobully.com).

11.13. ÁBRA A zaklatás típusai

A zaklatás igen sokféle formát ölt, és sok helyszínhez kötődhet



**Mi jellemző napjainkban a zaklatásra?** Az alábbiak a leggyakrabban tapasztalt jelenségek:

- **Tettleges bántalmazás:** konkrét fizikai erőszak: ütés, rúgás, lökdösés, megrázás, csípés vagy leszorítás. Az is ide tartozik, ha valakitől elveszik a tulajdontárgyait vagy ellopják a pénzét.
- **Szóbeli bántalmazás:** Fenyegetés, gúnyolás, kötekedés, sértegetés, szarkazmus, gúnynevek, graffitizés, beszólások, átverés, nevetség tárgyává tevés. Mindehhez rosszindulatú, bántalmazó gesztusok, grimaszok, fenyegető bámulás, szemforgatás és köpködés társulhat.
- **Az emberi kapcsolatokat célzó zaklatás:** Kiközösítés vagy szándékos közömbösség valaki iránt, pletykák terjesztése, gúnyolás, suttogás a jelenlétében. Az is ide tartozik, ha szándékosan hátat fordítunk valakinek, hallgatással büntetjük, kiutáljuk vagy bűnbakká tesszük.

- **Netes zaklatás:** A mobiltelefonos, netes zaklatás különböző formái tartoznak ide, a lényeg, hogy az áldozatra nézve megalázóak az üzenetek, a megosztott képek, a blogposztok, a csevegések.
- **Terrorizálás:** Támadó, fenyegető viselkedés szélsőségesen durva beszéddel, kötekedő kérdésekkel vagy állításokkal, fizikai erőfitogtatással vagy szexuális tartalmú beszélgetésekkel. A szexuális zaklatás az állandó és nemkívánatos szexuális közeledést jelenti, ahol a visszautasítás hátrányos következményekkel járhat az áldozatra nézve. A terrorizálás általában ismétlődő cselekedeteket jelent, de nem mindig.
- **A szülők nyilvánosan megszégyenítik a gyerekeiket:** Vannak szülők, akik arra használják a közösségi médiát, hogy a gyerekeiket megszégyenítő képeket és hangfelvételeket tegyenek ki annak szerintük helytelen viselkedéseiről. A neten számos olyan kép található, ahol a kamasz gyerek haját éppen levágja a szülő, vagy a gyerek egy táblát tartva áll az utcán, rajta a felirat: „Hazug és tolvaj vagyok”, vagy például „Jó úton járok a bűnözővé válás felé” és hasonló (lásd *Time*, *The View*, 2015. július 6–13. 27–28. o.)

Zaklatás bárhol történhet: bármelyik iskolában, legyen az elit iskola vagy csóró környéken lévő, koedukált vagy szeparált, magán- vagy állami fenntartású intézmény, konzervatív szellemű vagy haladó. Megtörténik az osztálytermekben és azokon kívül, a munkahelyeken és az online térben. Fiúk és lányok egyaránt lehetnek célpontjai. A legtöbb esetben fiúk zaklatnak más fiúkat, illetve lányok lányokat. Mint Evelyn Field (2007), a *Bully Blocking: Six Secrets to Help Children Deal with Teasing and Bullying* (Állítsuk meg a zaklatást! Hat titkos módszer, hogyan segíthetünk a gyerekeknek megküzdeni a gúnyolódással és a zaklatással) című könyv szerzője írja:

„A zaklatás egy játék, amiben egyes gyerekek szisztematikusan visszaélnak az erejükkel, a hatalmukkal. A zaklatók minden év elején körbejárnak, és kinézik a következő célpontjukat. . . . A fiúk gyakorta azért lépnek fel zaklatóként, hogy tiszteletet vívjanak ki maguknak, a lányok pedig így védik meg a hírnevüket. A fiúk vadászok, akik egy nagy, hierarchikus szerveződésű törzshöz tartoznak. Jellemzően nyíltan zaklatják az áldozatukat, és előnyben részesítik a tettlegességet. Az egyéni teljesítményre és tettekre fókuszálnak, amit fizikai vitézséggel támasztanak alá. A gúnyolódás, kiközösítés és a nem közvetlen bántalmazás kevésbé az ő asztaluk, ezek inkább a lányok taktikái” (7, 8. o.).

Egyesek úgy vélik, a zaklatást nem kell olyan komolyan venni, régen is „cukkolták” egymást a gyerekek, míg mások szerint már túlságosan elfajult a helyzet. Napjainkra az embereket világszerte foglalkoztatja a zaklatás témája, mivel az erőszak fokozódik, és a netes zaklatás már több kamasz öngyilkosságát okozta. Danah Boyd (Leach, 2010), a közösségi média kutatója szerint a technológia maga „nem változtatja meg radikálisan a zaklatást, csak sokkal láthatóbbá teszi, mi is történik ilyenkor”, mégis nehéz lenne tagadni, hogy az internet hatással van a zaklatás világára. A net már mindenhol jelen van és mindenhol elérhető, ráadásul anonimitást biztosít az elkövetőknek, így nem csupán a dehumanizálásba könnyebb belecsúszni – a zaklatás is sokkal erőteljesebb,



akár halálos kimenetelű lehet. Érdekes módon a cyberbullying egyik legkorábbi esete Monica Lewinskyhoz kötődik, akit még az internet elterjedése előtt zaklattak névtelenül, miután fény derült az elnökkel folytatott szexuális viszonyára. Nemrégiben készült TED-előadásában ([ted.com/talks/monica\\_lewinsky\\_the\\_price\\_of\\_shame?language=en](https://www.ted.com/talks/monica_lewinsky_the_price_of_shame?language=en)) Lewinski elmeséli, milyen szégyent és negatív érzéseket élt át a névtelen zaklatások hatására.

**A zaklatás megelőzésének hatékony módjai** Szakítanunk kell a szokásos, büntetésre-megtorlásra épülő modellel, ha elejét szeretnénk venni a zaklatásnak. Helyette olyan rendszerszintű gyakorlatokat kell bevezetni, melyek zéró toleranciát hirdetnek a zaklatással szemben. Ennek a változásnak felülről kell indulnia, az iskolák vezetői és feltevesei irányából, és be kell vonni a tanárokat és a szülőket is, majd a diákokat képessé tenni arra, hogy maguk legyenek a változás ágensei (Kalman, 2008). A kutató Dan Olweus (1993) egy ilyen rendszerszintű változtatási modellt alkalmazott Svédországban és más skandináv országokban, nagy sikerrel. Az Egyesült Államokban azok a diákok lesznek zaklatás áldozatai, akik „mások”, akik félénkek, testi hátrányban vannak, vagy a szexuális orientációjuk nem mindennapi és mindenki által elfogadott. „A tényleges vagy a vélt szexuális orientáció az egyik leggyakoribb oka az iskolai zaklatásnak, a második fő ok a megjelenés”, állítja Peter Goldbaum pszichológus (Novotney, 2008). A zaklatás megszüntetését és megelőzését célzó új programok lényege egy olyan tanterv és gyakorlati terv elfogadása az általános iskola első osztályától kezdődően, ami elősegíti az egymás méltósága iránti tiszteletet és az emberi sokféleség elfogadását és tiszteletben tartását.

Az áldozatok körül kialakult kép lerombolása is fontos, segítenünk kell nekik megváltoztatni az énképüket, és megszabadulni a tehetetlenség érzésétől. Meg lehet tanítani nekik, miként tudják a testbeszédükön keresztül azt kommunikálni, hogy nem könnyű célpontok. Arra is vannak módszerek, hogy pozitív énképet építsen fel valaki, új testbeszédre tegyen szert, és elsajátítsa azokat a hatékony kommunikációs képességeket, melyek révén több társas támogatásra tehet szert a kortársaitól. A *Stick Up For Yourself: Every Kid's Guide to Personal Power and Positive Self-Esteem (Állj ki magadért! Útmutató gyerekeknek a személyes erőhöz és a pozitív énképhez)* című könyvében Gershen Kaufman és munkatársai (1999) ezt így írják le:

„A pozitív önbecsülés a legfontosabb fejleszthető pszichés ütőkártyánk, amivel boldogulni tudunk az emberi társadalomban. Az önbecsülés azt jelenti, hogy büszkéek vagyunk magunkra, és ez a büszkeség belülről fakad. Az önbecsülés nélküli gyerekek kételkedik önmagában, megadja magát a csoportnyomásnak, értéktelennek vagy rossznak érzi magát... Az önbecsülés hatására viszont biztossá válik magában, képes lesz a jó értelemben vett kockázatvállalásra, inkább vállalja a felelősséget a tetteiért, meg tud küzdeni az élet kihívásaival és nehézségeivel, és nem áll felvértetetlenül az előítéletekkel, a csalódásokkal és a bukásokkal szemben” (ii. o.).

Ne feledjük, hogy az önbecsülés nem azonos az arroganciával, a lenézéssel vagy a túl nagyra nőtt egóval. Az egészséges mértékű önbecsülés nem a többiek véleményétől függ, mert az ilyen ember ismeri az értékeit, és saját jogán érzi jól magát a bőrében.

Régen a zaklatást különböző mentális hiányosságokra vezették vissza, az ez irányú kutatások hatására ma már azonban úgy véljük, teljesen más dolog, egy igencsak összetett társas dinamika húzódik a háttérben. Sokan azért zaklatnak másokat, mert így próbálnak feljebb jutni a csoporton belüli hierarchiában. A legtöbb esetben a zaklatásra olyan diákok körében kerül sor, akik az iskolai ranglétrán középtájon helyezkednek el. A legfelsőbb és a legalsóbb szinteken állók körében ritka a zaklatás. Egy szociológusokból álló kutatócsoport 3700 8–10. osztályos amerikai diákot követett nyomon egy tanéven keresztül, a szociális agresszió és a szociális státus közötti összefüggéseket vizsgálva (Faris & Felmlee, 2011). Minden egyes diákot megkértek, állítsanak össze egy listát öt olyan diákról, aki durva volt velük vagy kipécézte őket, agresszív volt az irányukban, tetteleg vagy érzelmileg bántalmazta őket. A diákok státusát az alapján állapították meg, hogy mennyire központi szerepe volt az illetőnek egy baráti társaságban, ahol minden diák megnevezte az öt legjobb barátját. A legmagasabb státusúaknak nem volt szükségük arra, hogy bárkit is zaklassanak, míg a ranglétrán legalul állóknak nem volt elegendő szociális erejük ahhoz, hogy agresszívek lehessenek. A zaklatásról itt olvashatunk többet: nobully.com.

## [PSZICHOÜGYEK]

### **Pszichológiai ismeretek szerzése pszichológiai eszközökkel**

A meggyőzésről, rábeszélésről az embernek a reklámok és a politika jut elsőként az eszébe. A meggyőzés azonban ennél központibb szerepet tölt be, az emberi interakciók minden típusát és szintjét átszövi, köztük azt is, amikor az órákon vagy a munkahelyünkön igyekszünk átadni az elképzeléseinket. Ezekben a helyzetekben a többiek igyekeznek észérvekkel meggyőzni minket, és tőlünk is ugyanilyen alapon várják a nézőpontunk kifejtését. Azonban az ötletek és a vélemények ilyesfajta nyílt ütköztetésén kívül léteznek további, kevésbé nyilvánvaló befolyásolási törekvések, melyekkel nem árt tisztában lenni, mondja a szociálpszichológus Robert Cialdini (2001). Ha nem ismerjük ezeket a módszereket, azt kockáztatjuk, hogy a többiek alakítsák ki a mi véleményünket. Nézzünk három ilyen „láthatatlan” befolyásoló taktikát, melyekkel nagy valószínűséggel találkozhatunk a munkahelyen vagy a tudományos, egyetemi életben.

### **Hivatkozás a tekintélyre**

A könyvek, az előadások és a tankönyvek tele vannak tekintélyes, tiszteletre méltó figurákkal, elismert szakemberekkel. Például ez a könyv is bőven citál tekintélyeket. Az állítás tekintélyekkel való alátámasztásának célja részben az, hogy meggyőzze az olvasót vagy a hallgatót arról, hogy a vonatkozó állítás helytálló. Ezzel az a probléma, hogy az elméletek, elképzelések nem lesznek igazak csupán azért, mert egy tiszteletre méltó szaktekintély ezt állítja. Néhány évvel ezelőtt például még minden tankönyvben azt olvashattuk, hogy a magzati életet követően már nem keletkeznek új idegsejtek az agyban. Ma már azonban – hála a legújabb kutatásoknak – tudjuk, hogy ezek a tankönyvek és a bennük idézett szakértők tévedtek. Az ilyenfajta állítások alátámasztásához



tudományos módszerrel szerzett, objektívebb bizonyítékok szükségesek – egy szaktekintély deklarációja nem elég.

### Mindenki úgy gondolja...

Nincs azzal gond, ha azért nézünk meg egy filmet, mert a barátainknak tetszett, de a csoport véleményének követése meglehetősen gyenge alapot biztosít annak eldöntésére, hogy mit gondoljunk például egy tudományos elméletéről. A ma már elvetett elképzelések, elméletek jelentős részét valaha szinte mindenki igaznak hitte. A pszichológiában ilyen, egykoron elterjedt és széles körben igaznak vélt elképzelés volt például, hogy az agyunknak csak a tíz százalékát használjuk, vagy hogy az intelligenciatesztek megfelelő eszközök a velünk született képességek mérésére. Ahelyett tehát, hogy azonnal elfogadjuk azt, amit olvasunk vagy hallunk, inkább kérdőjelezzünk meg minden széles körben elterjedt koncepciót. A helyzet valójában az, hogy a legtöbb híres tudós azzal alapozta meg tudományos hírnevét és karrierjét, hogy megkérdőjelezett egy addig mindenki által elfogadott tudományos állítást.

### Parazita gondolatok elültetése

A reklámokban jó módszer a vetélytárs ellehetetlenítése oly módon, hogy egy megfelelő üzenet révén megkérdőjelezzük a hitelességét, véli Cialdini. A feladat annyi, hogy meg kell fertőzni a vetélytárs üzenetét egy olyan mnemonikus „parazitával”, amiről a továbbiakban mindig a mi üzenetünk jut az emberek eszébe, ahányszor csak szembe találkoznak a vetélytársunk reklámjával (Brookhart, 2001). Ennek a módszernek a klasszikus példáját jelentette az a dohányzásellenes reklám, ami egy az egyben úgy nézett ki, mint egy klasszikus Marlboro-reklám, csak ebben a „Marlboro Man” egy beteges figura volt, aki folyamatosan köhögött. Ugyanezzel a parazita befolyásolással találkozhatunk a tankönyvekben vagy egy előadáson, amikor valakinek az elméletét, elképzelését a szerző/előadó igyekszik nevetségessé tenni, kifigurázni. Ez nem feltétlenül rossz: a tudományos világban az erőltetett ötletek jó eséllyel eltűnnek a sülyesztőben. Az alattomos, tiszteletlen megoldások azonban túlzottan leegyszerűsítik vagy hamisan mutatják be az ellenlábás elméletet, elképzelést. Ennek az ellenszere az, ha éberek vagyunk, és magunk ellenőrizzük a másik oldal állításait.

A meggyőzés szociálpszichológiája természetesen sokkal gazdagabb terület, és lényegesen részletesebb kifejtést érdemelne, mint amire itt módunk volt. Akit érdekel a téma, annak melegen ajánljuk Robert B. Cialdini *Hatás: A befolyásolás pszichológiája* (*Influence: The Psychology of Persuasion*) című könyvét. Ha pedig az érdekel minket, mi hogyan tehetnénk szert nagyobb befolyásoló, meggyőző erőre, úgy a *Kis lépés, nagy hatás – Milyen apró tettekkel érhetjük el a céljainkat? (Yes! 50 Scientifically Proven Ways to be Persuasive)* (Goldstein et al., 2008) című könyv lesz a megfelelő olvasmány a számunkra. A talán legfontosabb megjegyzendő az, hogy a meggyőzés művészetének ismerete felvértez minket a különböző befolyásoló módszerekkel szemben, az élet bármely területén. Ha tisztában vagyunk azzal, milyen technikákat alkalmaznak a meggyőzés terén sikeres emberek – a „született” rábeszélők –, kisebb valószínűséggel fogunk pénzt adni olyasmire, amire nem is igazán szeretnénk, nem veszünk meg egy autót, ami nem is igazán tetszik, és nem fogadunk el egy elméletet anélkül, hogy kritikusan meg ne vizsgálnánk a bizonyítékait.

## KRITIKUS GONDOLKODÁS ÉLESBEN

### A terrorizmus valóban értelmetlen erőszakos cselekedet, amit őrült fanatikusok követnek el?

A 2011. szeptember 11-ei és az azt követő terrortámadások, öngyilkos merényletek nemcsak Amerikában, de Izraelben, Londonban, Madridban, Párizsban, Maliban, Egyiptomban és számos más helyszínen sokakban felvetették a fenti kérdést, amire nem adható egyszerű válasz. A *terrorizmust* érdemes pszichológiai szempontból elemezni. Jellemzően egy viszonylag kis, hálózatként működő csoport tagjai követik el, akik drámai, erőszakos tetteikkel egy nagyobb csoport ellen lépnek fel azaz a céllal, hogy félelmet keltsenek annak tagjai között, szorongást ébresszenek fel bennük, és azt az érzést, hogy a kormányuk nem képes megvédeni őket. A terroristák nem akarnak elfoglalni területeket, mint egy hagyományos háborúban, ők az ellenségeik elméje ellen harcolnak, azt akarják, hogy azok áldozatnak érezzék magukat, és féljenek a váratlan támadásoktól. Azokból a vírusként terjedő videókból, melyekben az olyan terroristacsoportok, mint az ISIS, lefejezik vagy élve elégetik az áldozataikat, és az Iszlám Állam értekeit hirdetik, jól látható, milyen messze hajlandóak elmenni a terroristák, hogy minél többen megismerjék őket.

#### Melyek a kritikus kérdések?

A globális terrorizmus mind súlyosabb veszélyt jelent, amivel sok nemzetnek szembe kell néznie az elkövetkező évek során. A terroristák a szervezettség különböző fokain álló hálózatokban, nem pedig nemzetállamok keretein belül tevékenykednek. A terrorizmus elleni küzdelem egy *aszimmetrikus háború*, amiben nemzetek

csapnak össze egyenruhával vagy szuverén területtel nem rendelkező egyénekké. A terroristák taktikája az, hogy üss oda és menekülj, csapj le váratlanul és véletlenszerűen, kihasználva a meglepetés erejét.

Az egyik kritikus kérdés, amin el kell gondolkodnunk, hogy hogyan lehetne valaha is „megnyerni” a terrorizmus elleni háborút. Milyen lenne az a győzelem, ahol nincs vezető, aki megadná magát? Miért az a legjobb stratégia, ha nemzetközi összefogással és a hírszerző erők összehangolásával, nem pedig a domináns nemzetek egyoldalú cselekvése révén szállunk szembe ezzel a globális problémával? Miért van olyan sok terrorista? Mennyiben csökkenthető a terrorizmus jelentette fenyegetés azáltal, ha sikerül megnyernünk azoknak a fiataloknak a „szívét és az elméjét”, akiket az idősebbek előszeretettel toboroznak a terrorista sejtekbe, hogy öngyilkos merényletekre képezzék ki őket?

#### Milyen kérdéseket kell feltennünk, ha kritikusan gondolkodunk a terrorizmusról?

A terroristák erőszakos cselekedeteinek számos és összetett oka van, a média azonban igyekszik leegyszerűsíteni ezt a többrétegű és bonyolult problémát. Gyakorta csak súlyosbítják az olvasók és a hallgatók félelmeit. A vezérlő elvük valami olyasmi, hogy minél több a vér, annál nagyobb a nézettség, illetve olvasottság (a tömegtájékoztató generálta félelemről lásd Breckenridge & Zimbardo, 2006). Ha a média vagy a nyilvánosság nem ért



valamit, azonnal készek rásütni az „értelmetlen” címkét, ami csupán annyit jelent, hogy ők nem értik, vagy nincsenek szilárd bizonyítékok a háttérben lévő motívációkra. A vandalizmust például sokszor titulálják „értelmetlennek”, míg aztán ki nem derül, hogy az elkövetők gyakorta olyan nincstelenek, akik igyekeznek hatást gyakorolni a társadalomra, de képtelenek ezt építő módon tenni, csak a pusztítást ismerik mint eszközt. Állampolgárokként és kritikus gondolkodókként hasznosabb információra van szükségünk, mint amit a politikusoktól, az oktatóktól, az újságíróktól és minden olyan személytől kapunk, akik megpróbálják az összetett problémákat egyszerű válaszokkal elintézni.

**Az állítás észszerű vagy túlzó?** Egyértelmű, a média vagy a politikusok állításai szélsőségesen általánosítják és leegyszerűsítik ezt a bonyolult szociális-politikai-kulturális problémát. Sajnálatos módon az a legegyszerűbb és legkönnyebb reakció, ha démonizáljuk azokat, akik gonosz dolgokat tesznek, de a gonosz címkéjével mint magyarázattal nem szabad megelégednünk. Ez nem az elkövetők felmentését jelenti, hanem azt, hogy meg kell ismerünk mindazokat a tényezőket, melyek valójában működtetik a terrorizmust. A becsmérlő jelzők csak vakká tesznek minket a helyzet hatalmára, agressziót szítanak az átlagemberben, mint azt láthattuk a Milgram- vagy a stanfordi börtönkísérletben. Még ennél is fontosabb, hogy így nem tudunk megküzdeni az erőszaknak megágyazó helyzetekkel. Ha másokat gonosznak vagy betegesnek bélyegzünk, azzal általában megakadályozzuk a megvetés tárgyává tett személy cselekedeteihez vezető okok megértését. Ehhez kapcsolódó, fentebb már említett hiba azt gondolni, hogy a terrorizmus és az erőszak „értelmetlen”. Az elkövető gondol-

kodásában a destruktív tetteknek mindig van értelmük. Ahogy Polonius mondja a *Hamletben*: „Őrült beszéd, örült beszéd: de van benne rendszer.”\* Meg kell értenünk, hogyan gondolkodnak a potenciális terroristák, ha meg akarjuk állítani őket.

**Mi a bizonyíték?** Néhány évvel ezelőtt Sarah Kershaw (2010) riporter szedte össze a *New York Times* hasábjain azokat az elképzeléseket, melyek azt igyekeznek megmagyarázni, mi vesz rá egyeseket arra, hogy a saját életüket is feláldozva megöljenek ártatlan embereket. A kutatások szerint agresszív viselkedést válthatnak ki az előítéletek, a konformitás, a frusztráció, a fenyegetés vagy a sértett büszkeség kreálta helyzetek (Aronson, 2004; Baumeister et al., 1996; Hassan, 1998/2015). Nincsen arra bizonyítékunk, hogy a terroristák, akár az öngyilkos merénylők, pszichésen betegek lennének. Sokkal inkább tele vannak haraggal és bosszúvágygal azok iránt, akik szerintük igazságtalanságot követtek el ellenük. Nem ritkán tanult emberek stabil emberi kapcsolatokkal, és bármelyik nem tagjai közül kikerülhetnek. Sok esetben egy szisztematikus kiképzőprogramban vesznek részt, ahol megtanulják mindazt, ami szükséges a vélt ellenség hatékony elpusztításához, és ahol elfogadtatják velük, hogy fel kell áldozniuk magukat az általuk igaznak vélt ügyért (Merari, 2006).

2012 óta, az ISIS hatalmának növekedésével drámai mértékben megnőtt a terror-szervezethez csatlakozó külföldiek száma, mintegy ötezerre teszik a külföldről érkezett harcosaik számát. A szervezet toborzó taktikája középpontjában kifinomult közösségimédia-használat áll. Legalább 46 000, az ISIS-hoz köthető Twitter-fiók létezik, ennek hatalmas hálózatán keresztül bonyolódik a szervezés. A Facebookon is létesültek támogatói csoportok, akik magányos embereknek törődést és együtt-

\* Arany János fordítása.



érzést nyújtanak, küldetéstudatot fogalmaznak meg számukra. Még reklámokat is készít az ISIS: az Al Hayat Media Centeren keresztül videókat, filmeket és tévéshowkat gyártanak nem arab célcsoportok számára, és számos nemzethez juttatják el az üzeneteiket, például Németországba, Franciaországba vagy Nagy-Britanniába. A média a fegyverük a nyugati világ „istentelenjei” elleni küzdelemben, és sajnos sok fiatal vevő ezekre az üzenetekre. (Forrás: *Time*, 2015. július 5–13. 10. o.)

Egy másik elemzés szerint az öngyilkos merénylők között sok az olyan ember, akinél nem a radikalizálódás a fő jellemző. A terroriszervezetek sokkal inkább olyan boldogtalan, sérült lelkű fiatal férfiakat és nőket igyekeznek megnyerni, akik meg akarnak halni. Ironikus módon a muzulmán világban a hagyományos öngyilkosság tilalmasnak számító, stigmatizáló tett (Lankford, 2013).

A szegénység, a kiszolgáltatottság és a reménytelenség könnyen robbanó elegyet lobbantotta lángra a szeptember 11-ei merényletsorozat, véli Jonathan Lash (2001), a World Resources Institute (Világ Erőforrásai Intézet) elnöke. A bolygó lakosságának jelentős része szegénységben tengeti az életét, éheznek, és nincs kilátása jobb életre. Az etnikai gyűlölködés és a háborúk csak súlyosbítják a helyzetüket. Ráadásul egyre csak nő az így élők száma, mert a szegényebb országokban népességrobbanás zajlik. Mindennek tetejébe, teszi hozzá Lash, ezek az elkeseredett emberek közvetlenül függenek olyan erőforrásoktól, melyek rohamosan fogynak: a halászható halaktól, az erdőktől, a megművelhető talajtól és a víztől. Ennek eredményeképpen minden áldott nap ezrek menekülnek el a szülőföldjükről, és vándorolnak a legnagyobb, egyben legszegényebb városokba. A többségük fiatal, mivel a harmadik világ országaiban a legmagasabbak a születési ráták. Lash arra figyelmeztet minket, hogy a városi gettók, melyek tele vannak

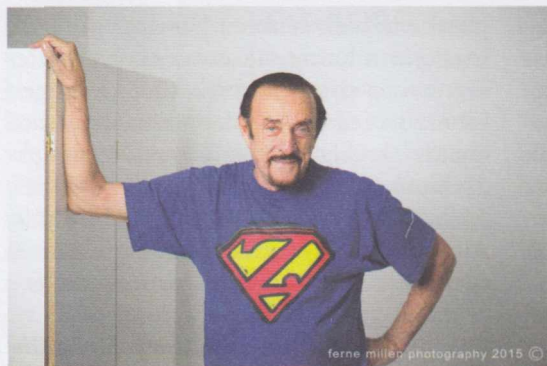
munkanélküli, céltalan fiatalokkal, „meglegágyai a haragnak és az elkeseredettségnek; az ilyen emberek közül könnyen toborzott már Bin Laden, és az őt követő terroriszervezetek is” (1789. o.). Jól megfigyelhető volt ez a jelenség az utóbbi évek párizsi zavargásainál, ahol munkanélküli, rossz oktatási lehetőségekkel rendelkező fiatal bevándorlók voltak a rendbontók.

**Felléphettek hibák, torzítások a konklúzióhoz vezető út során?** Számos torzítás érhető tetten e témában: az első, ha az egyéni elkövetőkre, azok személyiségére fókuszálunk, és nem veszünk tudomást a viselkedés kontextusáról, a cselekedeteiket alakító és céllal felruházó helyzetről, és a rendszerről. A második súlyos hiba a leegyszerűsítés, tehát ha a bonyolult, összetett problémákat egyszerű, a könnyű megoldás illúzióját kínáló válaszokkal akarjuk megválaszolni. A terrorizmusról és a terroristákról alkotott ilyen feltételezések megfogalmazása és elfogadása gyakori hibák, torzítások forrása lehet, mint azt láthattuk. Ezeket úgy tudjuk kiiktatni, ha megismerjük azokat a közvetlen okozati tényezőket, melyek oda vezetnek, hogy valaki terroristának áll, és ezeket az ismereteinket kombináljuk azokkal a tágabb, rendszerszintű hatásokkal, melyek elvezetnek oda, hogy egy személy vagy egy csoport ilyen szélsőséges döntéseket hoz.

### **Milyen következtetéseket vonhatunk le mindebből?**

A terrorizmus megértéséhez számos nézőpontot kell kombinálnunk, és nem csak pszichológiai perspektívákat. A pénz, a hatalom, a források és az ősi ellenségeskedések mind szerephez jutnak. Tetszik vagy sem, a világon igen sok ember tekinti ellenségének az Egyesült Államokat. Ennek a megértéséhez – és a hatékony leküzdéséhez – az kell, hogy az amerikaiak valaki másnak a nézőpontjából tekintsenek





A Hősök Tere Kezdeményezés sikeresen használja fel a szociálpszichológiai tudást arra, hogy megtanítsa az embereket eredményesen kiállni és felszólalni a jó dolgok mellett olyan helyzetekben, amikor a szociális normák inkább a passzivitás és a nem cselekvés felé terelgetnék őket.

a konfliktusra: azokéból, akik az ellenségüknek tartják őket.

Azt is fel kell ismernünk, hogy a terrorizmusnak nem feltétele a nemzetközi konfliktus. Gondoljunk csak a Columbine-ban és a Virginia Tech Universityn történt lövöldözésre, vagy az ártatlan civilek 2011 elején Tucsonban történt lemészárlására, netán az abortuszklínikák és az általánosított eltérő szexuális orientációjuk ellen elkövetett támadásokra (Doyle, 2001). Nagy hiba lenne azt gondolni, hogy a terrorista veszély kizárólag idegen országokból érkezhet: ha egyes kultúrák erőszakosabbak is, mint mások, mindenhol teremnek erőszakos, a többieket terrorizáló emberek (Moghaddam et al., 1993; Shiraev & Levy, 2001). Az Oklahoma Cityben épületet robbantó és több száz embert meggyilkoló terrorista is amerikai volt, Timothy McVeigh. A Ku-Klux-Klan pedig egyértelműen amerikai terroristaszervezet (remélhetőleg csak volt), amely a feketék és más, a tagok által ellenségnek tartott emberek megfélemlítését és terrorizálását tűzte ki céljául. Az a fiatal férfi, aki 2015-ben kilenc afroamerikai gyilkolt meg istentisztelet közben egy charlestoni templomban, szintén „hazai” terroristának tekinthető, különösképpen azért, mert a tette hat másik, szintén feketék által látogatott templom elleni támadást váltott ki a rá következő hetekben.

Az ellenség valószínűleg *közülünk* kerül ki, nem pedig *közülük*.

### Pozitív végkicsengés

Úgy véljük, egy olyan fejezet lezárásaként, amely javarészt azzal foglalkozott, hogyan lesznek jó emberekből gonosztettek elkövetői, az a legjobb üzenet, ha emlékeztetjük az olvasókat az emberiség egységére és annak szükségességére, hogy tiszteljük egymást. Tesszük mindezt a XVII. században élt angol költő és prédikátor, John Donne szavaival:

„Minden ember egyetlen szerző ugyanazon művének része; amikor egy ember meghal, nem szakad ki vele egy fejezet ebből a könyvből, csak egy szebb nyelvre írják át; és minden fejezettel ez történik... A misére hívó harang nem csupán a papnak szól, de az egész gyülekezetnek: mindönket hív a harang... Senki sem különálló sziget; minden ember a kontinens egy része... minden halállal én leszek kevesebb, mert egy vagyok az emberiséggel; ezért hát sose kérdezd, kiért szól a harang: érted szól” (*Ájtatosságok fontos alkalmakra, XVII. Meditáció*).

\* Sötér István fordítása.

Ha kételyek gyötörnének, igyekezzünk az erkölcsileg helyesnek tűnő utat választani, legyünk mindig tudatában a helyzet erejének, és éberek a potenciálisan igazságtalan tekintéllyel szemben! Érzékenyen vizsgáljuk felül azt a késztetésünket, hogy „együtt bégessünk a nyájjal”, vállaljunk személyes felelősséget a tetteinkért, mindig álljunk készen a kritikus gondolkodásra és arra, hogy elismerjük, ha hibát követtünk el (így véve elejét a kognitív disszonanciának). Igyekezzünk együttműködő csoportokban dolgozni, és mindig járjunk nyitott

szemmel, hogy senki se lehessen zaklatás vagy bántalmazás áldozata.

Végül pedig próbáljunk meg magunkévá tenni egy új, „hősies gondolkodásmódot”, amely révén a többi ember iránti együttérzésünk hősies és segítő cselekedetekbe önthető, jobb helyé téve a világot annak révén, hogy készek vagyunk kiállni, felszólalni, okosan és eredményesen cselekedni az élet hozta nehéz helyzetekben.

Tekintsünk magunkra egy új szociális szerepben úgy, mint **kiképzés alatt álló hétköznapi hősre!**

## FOGLALJUK ÖSSZE!

**PROBLÉMA:** Mi vesz rá átlagos embereket arra, hogy másoknak szándékosan fájdalmat okozzanak, mint tették azt a Milgram-kísérletben?

- Az egyén viselkedését jobban befolyásolja az adott helyzet, mint azt hisszük, jó vagy rossz irányba egyaránt. Ha azonban tudatában vagyunk ezen erők működésének, ellenállhatunk a minket negatív irányba terelő hatásoknak.
- A helyzetek ugyanakkor személyes mentális konstrukciók is, mivel mindannyian szubjektív

valóságot teremtünk a körülöttünk tapasztalható viselkedési kontextusról és a velünk szerető vagy ellenséges kapcsolatban álló emberekről.

- A legtöbb pszichológus nemigen vette számításba a rendszerek szintjén ható erőket, de ha nagy fokú változásokat szeretnénk a viselkedés terén, ahhoz fel kell ismernünk, miként teremtik meg és hogyan igazolják a helyzeteket a rendszerek, amelyek nagymértékben befolyásolják a gondolkodásunkat, az érzéseinket és cselekedeteinket.

### 11.1. Miként befolyásolja a viselkedésünket a társas helyzet?

#### 11.1. Központi fogalom

A viselkedésünket általában az adott társas helyzet megkövetelte kívánalmakhoz igazítjuk, ismeretlen vagy kétértelmű helyzetekben pedig a jelen lévő többi ember viselkedését tekintjük példának.

A szociálpszichológusok az egyének vagy a csoportok viselkedését adott helyzetek kontextusában vizsgálják. Számos kutatásból tudjuk, hogy a normák és a szociális szerepek milyen jelentős helyzeti hatások. Az Asch-kísérlet bebizonyította, hogy a csoport óriási nyomást képes kifejteni

a konformitás irányába, még olyankor is, ha a csoport egyértelműen téved. A helyzet erejének egy másik, megdöbbentő eredménnyel végződő vizsgálata volt Stanley Milgram ellentmondásos kísérlete a tekintélynek való engedelmségről. A helyzet ereje arra is képes, hogy inaktívvá tegyen minket: a járókelő-effektust vizsgáló kutatások kimutatták, hogy a nagyszámú jelenlevő, a helyzet bizonytalansága, kétértelműsége és az abból eredő szerep- és felelősségészlelés gátlóan hat az egyén cselekvésére. A csoportgondolkodás még a legmagasabb irányító és kormányzati szinteken is képes hatni a döntéshozásra, ennek folyamánként egyébként okos és hozzáértő emberek állnak elő katasztrofális



következményekkel járó javaslatokkal, mert tudattalanul is igazodni akarnak az általuk csoportkonszenzusnak tartott véleményhez, vagy a csoport vezetőjének álláspontjához. A hősök sokszor hétköznapi emberek, akik különleges tetteket visznek végbe, hogy segíthessenek másokon, vagy

hogy megpróbáljanak gonosztetteket megakadályozni. A viselkedésünket általában a társas helyzet teremtette igényekhez igazítjuk, bizonytalan helyzetekben pedig azt figyeljük, a többi ember miként cselekszik.

csoportgondolkodás (175. o.)

## 11.2. A szociális valóság megteremtése: mi befolyásolja a többi emberről kialakított véleményünket?

### 11.2. Központi fogalom

A többi ember megítélése nem csupán a viselkedésükön alapul, de azon is, hogyan értelmezzük a cselekedeteiket az adott társadalmi kontextusban.

Maga a helyzet nem determinálja a viselkedést. Sokkal inkább az adott helyzetre vonatkozó személyes interpretációnk – azaz az általunk teremtett szociális vagy társas valóság – szabályozza a viselkedésünket és a többi emberrel folytatott interakcióinkat. Általában a jutalmazó kapcsolatokhoz vonzódunk, de vannak ez alól kivételek, ezekre nyújthat magyarázatot a **várakozás-érték elmélet** és a **kognitív diszsonancia elmélete**. Az attribúciós elméletek szerint hajlamosak vagyunk a többi ember hibázását a személyiségükre vagy jellemvonásaikra visszavezetni (alapvető attribúciós hiba), míg a saját tévedéseinket, hibáinkat a helyzetre (**énvédő torzítás**), de e hajlamunk erőssége kultúrafüggő. Az egészséges, szerető kapcsolat szintén a valóság szociális konstrukciójára példa, mert igen sokféle szeretet létezik, és a szeretet, a szerelem értelmezése és gyakorlása is erősen kultúrafüggő.

Az **előítélet** és a **diszkrimináció** szintén arra példa, miként alkotjuk meg a saját szociális valóságunkat az olyan kognitív folyamatok révén, mint a szociális távolság és fenyegetés észlelése, a média által sugalmazott sztereotípiák, a **bűnbakképzés** és a **dehumanizálás**. Mind fogékonyak vagyunk a *sztereotípiafenyegetésre\**, amikor tudatában vagyunk annak, hogy egy olyan csoporthoz tartozunk, amelynek a tagjai jellemzően gyengén teljesítenek az adott feladat során vagy egy bizonyos területen, és ez a tudás negatív hatással lehet a teljesítményünkre.

A többi emberről alkotott ítéletünk nem csupán azok viselkedésének függvénye, de azon is múlik, hogy egy szociális kontextuson belül mi miként interpretáljuk a tetteiket. A rendőrök egy részére jellemző implicit, rasszalapú torzítások a színes bőrű polgárokkal szemben megváltoztathatók a legújabb szociálpszichológiai ismeretekre alapuló képzési programok segítségével.

várakozás-érték elmélet (199. o.)

kognitív diszsonancia elmélete (200. o.)

énvédő torzítás (206. o.)

előítélet (209. o.)

diszkrimináció (209. o.)

bűnbakképzés (212. o.)

dehumanizálás (213. o.) . o.)

\* Definícióját lásd: II. kötet 7. fejezet

### 11.3. Hogyan teremtenek a rendszerek a viselkedést befolyásoló helyzeteket?

#### 11.3. Központi fogalom

A rendszerek alakítják a helyzeteket, melyek azután formálják a viselkedést. A szociális rendszerek megértésével azt is megtudhatjuk, miként tehetnénk ezeket jobbá, és hogyan módosíthatjuk a ránk gyakorolt negatív hatásait.

Számos szociálpszichológiai vizsgálat – különösen az engedelmességgel és a konformitással foglalkozók – kimutatta már, hogy a helyzet ereje képes olyan nyomást gyakorolni átlagemberekre, aminek eredményeképpen azok szörnyű tetteket követnek el, mint például az iraki Abu Ghraib börtönben. Az ilyen összetett viselkedések megértéséhez háromszintű elemzés szükséges: az egyén személyiségét, a helyzet erejét, és a speciális körülményeket megteremtő és fenntartó rendszer erejét kell megvizsgálunk.

A **stanfordi börtönkísérlet** során alig egy hét alatt a megfelelő körülmények között „jó emberekből” szörnyetegek váltak, bizonyítva a helyzet erejét a személyiséggel szemben. Amit azonban sokszor nem vesznek figyelembe, az az ilyen helyzeteket megteremtő rendszer. Az elfogadhatatlan viselkedések megváltoztatásához – mint amilyen a **zaklatás**, a diszkrimináció

vagy a terrorizmus – nem elegendő a személyek viselkedésének módosítása, azt kell megértenünk, hogyan tudjuk megváltoztatni a rendszer és a szituáció erejét (és fenn is tartani ezt a változást). A zaklatás már nem csupán az iskolákban és a munkahelyeken folyik, de az interneten is, és sokszor a szülők szégyenítik meg a gyerekeiket nyilvánosan a közösségi média felületein.

A rendszerek kulturális, történelmi, gazdasági, politikai és jogi alrendszerekbe ágyazott, összetett struktúrák. Ezekben belül kell felismernünk a jogtalan, erkölcstelen vagy etikátlan viselkedéshez vezető működésmódokat, és felszámolni azokat. Bármely fontos szociális probléma teljes körű szociálpszichológiai analízisének tartalmaznia kell három dolog vizsgálatát: a személyes-diszpozicionális elemekét, a helyzet elemzését, és a helyzeteket megteremtő, fenntartó és megváltoztatni képes rendszer vizsgálatát.

Újabb kutatások szerint a lelki (szociális) fájdalom – mely adódhat például kiközösítésből, elutasításból – és a testi fájdalom számos hasonlóságot mutatnak, akár csak a fizikai melegség és a lelki melegség (kedvesség, gondoskodás) érzése.

**stanfordi börtönkísérlet** (223. o.)

**zaklatás** (229. o.)

## KRITIKUS GONDOLKODÁS ÉLESBEN

**A terrorizmus valóban értelmetlen erőszakos cselekedet, amit örült fanatikusok követnek el?**

A terrorizmus mostanra globális jelenséggé nőtt, ami valószínűleg aszimmetrikus háborúként állandó fenyegetést jelent a nemzetek tagjaira. Fontos megérteni a terrorizmus mögött álló pszichés folyamatokat, emellett a jelenség politikai, kulturális, gazdasági és vallási elemeit, melyek mind hozzájárulnak ahhoz, hogy valaki terroristának áll.

A megelőzés egyik stratégiája annak megértése, miként lehet megnyerni egy potenciális terrorista szívét és tudatát, hogy ne az erőszakot válassza, helyette inkább az olyan proszociális változásokat tegye a magáévá, melyek révén visszaszoríthatók a rossz dolgok közösségi és nemzeti szinten egyaránt.



# Tárgymutató

**a felelősség megoszlása** Az egyes csoporttagok cselekvésre való késztetésének csökkenése vagy megszűnése, ha úgy érzékelik, hogy a felelősség megoszlik a csoporttagok között, vagy hogy a felelősség a vezetőt terheli.

**a helyzet hatalma** A körülmények (a környezet) hatása az attitűdjeinkre és a viselkedésünkre. Az emberek általában alábecsülik a helyzet hatalmát.

**a rendszer ereje** A viselkedésre gyakorolt olyan hatások, melyek felülről lefelé érvényesülnek olyan szituációk megteremtésén és fenntartásán keresztül, melyek képesek befolyásolni az egyének cselekedeteit az adott viselkedési kontextusban.

**a szerelem háromszögmélete** Robert Sternberg elmélete a szerelem különböző formáiról, melyekben eltérő módon keveredik a szenvedély (erotikus vonzódás), az intimitás (az érzések és a bizalmas információk megosztása) és az elköteleződés.

**a vonzalmat magyarázó jutalomelmélet** Szociális tanulási elmélet, ami szerint azokhoz vonzódunk majd a leginkább, akikről a legkisebb befektetés mellett a legnagyobb jutalmat kapjuk.

**adrenalinfüggők** Zuckerman elméletében azok a személyek, akiknek az átlagosnál erősebb ingerekre van szükségük az optimális arousalszint eléréséhez.

**anorexia nervosa** Az étvágy tartós, a beteg egészségét veszélyeztető mértékű hiányával jellemezhető evészavar, ami elsősorban érzelmi és pszichés okokra, nem pedig szervi zavarokra vezethető vissza.

**arousal** A szervezetre általános izgalmi és éberségi állapota, aktivációs szintje, ami a körülmények hatására változik. Az ember a neki optimális arousalszint elérésére törekszik.

**Asch-hatás** A konformitás azon formája, amikor a csoport többségének véleménye befolyásolja az egyénnek egy egyébként egyértelmű (például vonalak hosszúsága) ingerről alkotott ítéletét.

**autokinetikus hatás** Egy álló fénypont látszólagos mozgása egy teljesen sötét szobában. Muzafer Sherif a csoportnorma kialakulását vizsgálta e hatás felhasználásával.

**biológiai drive** Elsődlegesen biológiai alapokon nyugvó késztetés, motívum, például a szomjúság. A hatására az élőlényben olyan feszültség alakul ki, ami egy biológiai szükséglet kielégítésére motiválja. *Lásd még drive.*

**biológiai szükségletek** A túléléshez és a jóllétéhez szükséges állapotok, tényezők, például táplálék, víz,

meleg, oxigén, alvás. Hívják őket fiziológiai szükségleteknek is.

**bisexualitás** A szexuális orientációnak az a fajtája, amikor az egyént mindkét nem tagjai vonzzák szexuálisan.

**bulimia nervosa** Falásrohamokkal és az azokat követő purgáló magatartással (hashajtózás, önhánytás) jellemezhető evészavar, ami jellemzően fogókúrázással kezdődik.

**bűnbakképzés** Egy ártatlan személy vagy csoport vádolása a saját problémáik miatt, amit az illető(k) diszkriminálása vagy bántalmazása követ.

**Cannon–Bard-elmélet** Az az elmélet, ami szerint egy érzelem érzete és a testi-fiziológiai reakció egy időben megy végbe, így egyik sem oka a másiknak, mindkettő mögött a helyzet kognitív értelmezése áll.

**csoportgondolkodás** Olyan, elégtelen ítélőképesség és rossz döntések jellemezte gondolkodásmód, ami azért lép fel, mert a csoporttagokat túlzott mértékben befolyásolja a csoport többi tagjának vélt konszenzusa vagy a vezető véleménye.

**dehumanizáció** Az a pszichológiai folyamat, aminek során más emberekre vagy embercsoportokra nem emberként tekintünk, hanem valamiféle veszélyes vagy káros állatokként. Az előítéletek és a tömeges erőszak egyik alapfolyamata.

**diszkrimináció** Csoport-hovatartozása miatt elkövetett negatív tett egy egyén ellen. Az előítélet táplálja a diszkriminációt.

**diszpozicionalizmus** Pszichológiai álláspont, ami első sorban az egyén belső tulajdonságaira fókuszál, a személyiségvonásait, értékeit és genetikai állományát tartja a viselkedés meghatározójának, ellentétben a szituacionizmussal, ami a külső okokat hangsúlyozza.

**drive** Valamilyen szükséglet alapján kialakuló, belülről fakadó, meghatározott késztetés, hajtóerő.

**drive-állapot** Egy *szükséglet* által motivált állapot, aminek során a viselkedés ennek a szükségletnek a kielégítése irányába változik – aki például szomjas, az iszik.

**drive-elmélet** Az ösztönelmélet helyettesítésére megalkotott elmélet, ami szerint egy biológiai szükséglet olyan drive-ot, késztetést vált ki, ami az élőlényt a szükséglet kielégítésére motiválja. A legtöbb drive esetben ha az élőlény sikerrel kielégíti az adott szükségletet, visszatér a homeosztázis egyensúlyi állapotába.

**előítélet** Negatív attitűdök, hiedelmek és érzések táplálása egy egyén iránt pusztán annak alapján, hogy az illető egy adott csoport vagy kategória tagja.

**elvárás-érték elmélet** Az emberek azon feladatok elvégzésében motiváltak, melyeket sikeresen meg tudnak oldani, és amelyek eredménye értékes nekik.

**énvédő torzítás** Az az attribúciós mintázat, hogy a sikereket magunknak tudjuk be, de a kudarcokért való felelősséget elhárítjuk magunkról. (Vesd össze *alapvető attribúciós hiba*.)

**érzelem** Emóció; négy részre tagolódó folyamat, aminek részei a fiziológiai arousal, a szubjektív érzés, a kognitív interpretáció és a viselkedési megnyilvánulás. Az érzelmek segítenek megküzdni a fontos eseményekkel.

**érzelemnyilvánítási szabályok** Egy adott társadalomban az érzelmek kifejezésének lehetőségeire, korlátaira vonatkozó szabályok.

**érzelmi intelligencia** Az érzelmi reakciók megértésének és kontrollálásának képessége.

**érzelmi lateralizáció** Az a jelenség, hogy a két nagy-agyfélteke eltérő érzelmek működésében vesz részt. A bal félteke a pozitív érzelmek (például boldogság) székhelye, míg a jobb agyfélteke elsősorban a negatív érzelmekért (például harag) felel.

**extrinzik motiváció** Külről jövő következmény, például külső jutalom vágya vezérli a viselkedést.

**fals pozitív** Hamis pozitív, álpozitív; poligráfos vizsgálatoknál egy igazat mondó személy tévesen hazugként történő azonosítása.

**fejlődési elemzés** Az egyed fejlődése során beálló változások elemzése abból a szempontból, hogy azok miként változtathatják meg a motivációk fontossági sorrendjét.

**fiziológiai arousal** Az ideg- és a hormonrendszer izgalmi-éberségi állapota.

**flow** Csikszentmihályi elméletében az az állapot, amikor az adott tevékenységre való intenzív fókuszálás fokozott kreativitással és eksztázisközel érzésekkel párosul. Belső motiváció szükséges hozzá.

**fordított U-működés** Az arousalszint és a teljesítmény közötti kapcsolatot leíró fogalom: az előbbi magas vagy alacsony szintje egyaránt alacsonyabb teljesítményhez vezet, mint a mérsékelt magas arousalszint.

**funkcionális elemzés** Egy motívum adaptív funkciók szempontjából való vizsgálata, tehát hogy az adott motívum miként szolgálja az egyed túlélését és szaporodását.

**gyors reagálású rendszer** Az agy mélyén futó idegi útvonal, ami gyorsabban képes reagálni az érzelmet kiváltó ingerekre, mint az agykéreg működéséhez kötött *lassú reagálású rendszer*. Elsődlegesen tudatalatti szinten működik.

**hasonlóság elve** Az a szociálpszichológiai elv, mely szerint az ember azokhoz vonzódik, akiket a lényegi dimenziók tekintetében magához hasonlónak tart.

**heteroszexualitás** A szexuális orientációnak az a fajtája, amikor az egyént az ellenkező nem tagjai vonzzák szexuálisan.

**homeosztázis** A test biológiai egyensúlyi állapota, aminek a fenntartására törekszik, különösen a tápanyagok, a víz és a hőmérséklet tekintetében.

**homoszexualitás** A szexuális orientációnak az a fajtája, amikor az egyént a saját nemének tagjai vonzzák szexuálisan.

**individualizmus** Az euro-amerikai kultúrkörben elterjedt hozzáállás, ami az egyéni teljesítményt és különbségeket értékeli nagyra.

**információs szociális befolyásolás** Kétféleképpen befolyásolják egymást a személyek. Az egyik a normatív befolyásolás, ami arra vonatkozik, hogy mi az elvárt és kívánatos viselkedés, vélemény egy adott helyzetben, a másik az információs befolyás, ami a saját ítéleteink kialakításához és a helyes cselekvéshez nyújt információt.

**intrinzik motiváció** Egy tevékenység elvégzésére irányuló olyan vágy, amit elsősorban a tevékenységért magáért végzünk, nem pedig valamilyen kívülről jövő következmény érdekében, például jutalom miatt.

**James-Lange-érzelemelmélet** Az az elmélet, ami szerint az érzelmet kiváltó inger testi reakciót provokál, ami pedig érzelmet generál.

**járókelő-effektus** Minél többen vannak jelen egy kríziseseménykor, annál kisebb a valószínűsége annak, hogy valaki beavatkozik és segít a rászorulóknak. A segítő viselkedést gátolja a résztvevők nagy száma, a helyzet többértelműsége, a felelősség megoszlása és a szociális szerep bizonytalansága (mit kellene tennem?).

**kéttényezős elmélet** Az az elmélet, ami szerint az érzelmek mögött a fiziológiai arousal (első tényező) és az érzelmet kiváltó inger (második tényező) kognitív értelmezése áll.

**kognitív diszsonancia** Leon Festinger elméletének központi fogalma. Erősen motiváló tudatállapot, ami egymással szemben álló kogníciók fennállásakor alakul ki, különösen akkor, ha önkéntes cselekedetek kerülnek konfliktusba az egyén értékeivel vagy attitűdjeivel.



- kohézió** Szolidaritás, lojalitás és a csoporthoz tartozás érzése.
- kollektivizmus** Ázsiában, Afrikában, Latin-Amerikában és a Közel-Keleten elterjedt hozzáállás, ami nagyobbra értékeli a csoport iránti lojalitást az egyéni képességeknél.
- konformitás** Az az emberi hajlam, hogy magunkévá tegyünk a többi csoporttag viselkedését, az általuk képviselt véleményt és attitűdöt.
- lassú reagálású rendszer** A nagyagykéreghez kötött érzelmvezérlő rendszer, ami a gyors reagálású rendszernél lassúbb működésű, viszont tudatos folyamat.
- motiváció** A pszichés és a testi tevékenységek kezdeményezésében, irányításában és fenntartásában részt vevő folyamatok összessége.
- népirtás** Genocídium; egy teljes nemzet vagy rassz kiirtására irányuló, nemzeti szintű program és cselekvés; például a zsidók elleni népirtás a II. világháború során.
- obszesszív-kompulzív zavar** Állandósuló nem szándékolt zavaró gondolatokkal és viselkedéssel jellemezhető pszichés állapot.
- őnfeltárás** Személyes információk és érzések megosztása egy másik emberrel a bizalom elmélyítésének érdekében.
- öröklött mozgásmintázatok** Genetikailag meghatározott viselkedésformák, melyek a faj minden egyedénél megfigyelhetők és amelyeket konkrét ingerek váltanak ki. A régebbi *ösztön* fogalmát váltotta.
- összeillési hipotézis** Annak előrejelzése, hogy a legtöbb ember olyan barátokat és partnereket keres magának, akik vonzóság terén vele nagyjából egy szinten vannak.
- ösztönelmélet** Mostanra meghaladottá vált elmélet, ami szerint bizonyos viselkedéseket teljes mértékben belső tényezők határoznak meg. Azért vetették el, mert nem veszi figyelembe a tanulás módosító hatását, és mert az ösztönökkel csak felcímke egy adott viselkedést, de nem magyarázza meg.
- poligráf** A fiziológiai arousal számos (innen ered a kifejezésben a poli-, azaz sok előtag) jelét, például a pulzust, a légzést, az izzadás mértékét és a vérnyomást mérő eszköz. Gyakorta hívják „hazugságvizsgálónak” is, noha valójában a test működésének egyes aktuális értékeit méri.
- proximális elemzés** Az élőlény adott pillanatban jellemző környezetéből érkező ingerek elemzése abból a szempontból, hogy azok miként módosíthatják az élőlény prioritásait. (Emberek esetében proximális inger lehet az is, amire az illető éppen gondol.)
- pszichés szükségletek** Maslow szükséglethierarchiájában a testi és a biztonsági szükségletek felett lévő szükségletek.
- saját csoport** Az a csoport, amivel az egyén azonosul.
- séma** Összefüggő információk halmaza, ami ideákat vagy fogalmakat reprezentál a szemantikus emlékezetben, így kontextusként szolgál a tárgyak és a történések megértéséhez (lásd még Piaget elméletét, I. kötet 4. fejezet).
- szexuális orientáció** Az egyén szexuális érdeklődésének iránya (általában az ellenkező, a saját vagy mindkét nem felé irányul).
- szexuális reakcióciklus** Nőknél és férfiaknál egyaránt jellemző ciklus a szexuális aktivitás során, amit az izgalom, a platószakasz, az orgazmus és a refraktor periódus oszt négy, egymást követő fázisra.
- sztuacionizmus** Pszichológiai álláspont, ami szerint a környezeti feltételek, a körülmények bizonyos feltételek mellett legalább annyira vagy akár jobban is befolyásolhatják az ember viselkedését, mint a személyiségvonásai.
- szociális idegtudomány** Olyan kutatásokat végző tudományterület, amelyek során agyi képalkotó technikákat alkalmaznak a társas viselkedés különböző típusainak – például előítéletek, attitűdök, önkontroll és érzelmi szabályozás – vizsgálatára.
- szociális kontextus** Az alábbiak kombinációja: (a) az emberek; (b) az emberek körében zajló cselekedetek és interakciók; (c) a helyzet, amiben a viselkedés megtörténik; (d) az adott helyzetben a viselkedésre irányuló elvárások és szociális normák.
- szociális normák** Egy csoport arra vonatkozó elvárásai, hogy a tagjai milyen viselkedést és attitűdjeit tartja elfogadhatónak és megfelelőnek.
- szociális szerep** A viselkedés szociálisan, társadalmilag meghatározott mintázata, amit egy adott csoportba tartozó vagy adott helyzetben lévő emberektől elvárunk.
- szociális távolság** Magunk és egy másik személy közötti vélt különbözőség vagy hasonlóság mértéke.
- szociális valóság** Az egyén szubjektív interpretációja a többi emberről és a velük való kapcsolatairól.
- szomatikus markerek** Az agy által létrehozott „testképmélek”: az agy az érzelmet kiváltó helyzet során tapasztalt testi reakciókat is eltárolja emlékként.

**szükségletlenség** Maslow elméletében a szükségletek prioritási vagy fontossági sorrendbe rendeződnek, a hierarchia alján a legalapvetőbb szükségletek állnak.

**tanult tehetetlenség** Az a viselkedés, amikor az egyén számos sikertelen változtatási, szabadulási próbálkozás után végül nem reagál a fenyegető ingerre.

**teljesítményszükséglet (nAch)** McClelland elméletében az a mentális állapot, ami pszichés motivációt hoz létre valamilyen cél vagy a kiválóság elérése.

**téri közelség elve** Az a szociálpszichológiai elv, mely szerint azokkal barátkozunk inkább, akikkel egymáshoz közel élünk, dolgozunk, akikkel a leggyakrabban kerülünk kapcsolatba.

**transznemű** Az illető nemi identitása nem egyezik a biológiai nemével.

**túlzott igazolás** Az a folyamat, amikor egy extrinzik (külső) jutalom kioltja a belső motivációt, például ha egy gyerek pénzt kap azért, hogy videójátékot játsszon.

**várakozás-érték elmélet** Szociálpszichológiai elmélet, ami szerint az emberek az alapján döntenek el, megpróbálnak-e kapcsolatot kialakítani valakivel, hogy mérlegre teszik a kapcsolat potenciális értékét és annak valószínűségét, hogy sikerül-e létrehozni a kapcsolatot.

**ventromediális prefrontális kéreg** Az agynak a homlokleány alsó részében, nagyjából a két agyfélteke középvonalában elhelyezkedő területe.

**zaklatás** Szisztematikus és hosszan fennálló fizikai és/vagy pszichés bántalmazás egy vagy több ember sérelmére.



## Irodalomjegyzék

- Abrams, M. (2007, June). Born gay? *Discover*, 28(6), 58–83.
- Blanchard, R. (2008). Review and theory of handedness, birth order, and homosexuality in men. *Laterality: Asymmetries of Body, Brain and Cognition*, 13, 51–70. [Lásd még: Blanchard & Bogaert, 1996.]
- Acevedo, R. P., Aron, A., Fisher, H. E., & Brown, L. L. (2011, January 5). Neural correlates of long-term intense romantic love. *Social Cognitive and Affective Neuroscience Advance Access*, 1–15.
- Ackerman, J. M., & Bargh, J. A. (2010). The purpose-driven life: Commentary on Kenrick et al. (2010). *Perspectives on Psychological Science*, 5, 323–326.
- Adelson, R. (2004, July/August). Detecting deception. *Monitor on Psychology*, 35(7), 70–71.
- Adler, J. (2006, March 27). Freud in our midst. *Newsweek*, 157(13), 43–49.
- Adorno, T. W., Frenkel-Brunswick, E., Levinson, D. J., & Sanford, R. N. (1950). *The authoritarian personality*. New York, NY: Harper.
- Aftergood, S. (2000, November 3). Polygraph testing and the DOE National Laboratories. *Science*, 290, 939–940. [Lásd még: Holden, 2001b; Saxe, 1991, 1994]
- Agras, W. S., Brandt, H. A., Bulik, C. M., Dolan-Sewell, R., Fairburn, C. G., Halmi, K. A., Wilfley, D. E. (2004). Report of the National Institutes of Health workshop on overcoming barriers to treatment research in anorexia nervosa. *International Journal of Eating Disorders*, 35, 509–521.
- Holden, C. (2001b, February 9). Panel seeks truth in lie detector debate. *Science*, 291, 967.
- Ahrons, C. R. (1994). *The good divorce: Keeping your family together when your marriage comes apart*. New York, NY: HarperCollins.
- Alessandri, G., Caprara, G. V., & De Pasacalis, V. (2015). Relations among EEG-alpha asymmetry and positivity personality trait. *Brain and Cognition*, 97, 10–21.
- Allen, V. S., & Levine, J. M. (1969). Consensus and conformity. *Journal of Experimental Social Psychology*, 5, 389–399.
- Allport, G. W. (1954). *The nature of prejudice*. Cambridge, MA: Addison-Wesley.
- Allport, G. W., & Odbert, H. S. (1936). Trait-names, a psycho-lexical study. *Psychological Monographs*, 47(1, Whole No. 211).
- American Psychological Association (APA). (2010b). *Lesbian & gay parenting: APA amicus briefs*. Letöltve innen: [apa.org/pi/lgbt/resources/parenting.aspx](http://apa.org/pi/lgbt/resources/parenting.aspx).
- American Psychological Association. (2004, August 5). *The truth about lie detectors (aka polygraph tests)*. Letöltve innen: [apa.org/research/action/polygraph.aspx](http://apa.org/research/action/polygraph.aspx).
- American Psychological Association. (2011a). *Careers in psychology*. Letöltve innen: [apa.org/careers/resources/guides/careers.aspx](http://apa.org/careers/resources/guides/careers.aspx).
- American Psychological Association. (2015a). *About prescribing psychologists*. Letöltve innen: [practicecentral.org/advocacy/authority/prescribing-psychologists.aspx](http://practicecentral.org/advocacy/authority/prescribing-psychologists.aspx).
- American Psychological Association. (2015b, February 4). American psychological association survey shows money stress weighing on Americans' health nationwide. Letöltve innen: [apa.org/news/press/releases/2015/02/money-stress.aspx](http://apa.org/news/press/releases/2015/02/money-stress.aspx).
- Andrews, J. D. W. (1967). The achievement motive and advancement in two types of organization. *Journal of Personality and Social Psychology*, 6, 163–168.
- Ansbacher, H. L., & Ansbacher, R. R., Eds. (1956). *The individual psychology of Alfred Adler: A systematic presentation in selections from his writings*. New York, NY: Basic Books.
- Aronson, E. (1978). *The jigsaw classroom*. Beverly Hills, CA: Sage. Letöltve innen: [jigsaw.org/history.htm](http://jigsaw.org/history.htm).
- Aronson, E. (1997). *Cooperation in the classroom: The jigsaw method* (with Shelley Patnoe). New York, NY: Longman.
- Aronson, E. (2004). *The social animal* (9th ed.). New York, NY: Worth. [Lásd még: Feingold, 1990; Tesser & Brodie, 1971]
- Aronson, E. (2011). *The social animal* (11th ed.). New York, NY: Worth Publishers.
- Aronson, E., Helmreich, R., & LeFan, J. (1970). To err is humanizing—sometimes: Effects of self-esteem, competence, and a pratfall on interpersonal attraction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 16, 259–264.
- Aronson, E., Willerman, B., & Floyd, J. (1966). The effect of a pratfall on increasing interpersonal attractiveness. *Psychonomic Science*, 4, 227–228.
- Asch, S. E. (1940). Studies in the principles of judgments and attitudes: 11. Determination of judgments by group and by ego standards. *Journal of Social Psychology*, 12, 433–465.
- Asch, S. E. (1955). Opinions and social pressure. *Scientific American*, 193(5), 31–35.
- Asch, S. E. (1956). Studies of independence and conformity: A minority of one against a unanimous majority. *Psychological Monographs*, 70(9, Whole No. 416).
- Averill, J. A. (1980). A constructivist view of emotion. In R. Plutchik & H. Kellerman (Eds.), *Emotion: Theory, research, and experience: Vol. 1. Theories of emotion*. New York, NY: Academic Press.
- Ayan, S. (2006). Neurotic about neurons. *Scientific American Mind*, 17 (2), 36–41.
- Ayan, S. (2009, April/May). Laughing matters: Seeing the bright side of life may strengthen the psyche,



- ease pain and tighten social bonds. *Scientific American*, 20(2), 24–31.
- Azar, B. (1997, October). Was Freud right? Maybe, maybe not. *American Psychological Association Monitor*, 28, 30.
- Azar, B. (2002a, January). At the frontier of science. *Monitor on Psychology*, 40–43.
- Azar, B. (2002b, September). Searching for genes that explain our personalities. *Monitor on Psychology*, 33(8), 44–45.
- Azar, B. (2006, March). The faces of pride. *Monitor on Psychology*, 37(3). Letöltve innen: [apa.org/monitor/mar06/pride.html](http://apa.org/monitor/mar06/pride.html).
- Azar, B. (2007, April). A case for angry men and happy women. *Monitor on Psychology*, 38(4), 18–19.
- Babiak, P., & Hare, R. D. (2006). *Snakes in suits: When psychopaths go to work*. New York, NY: HarperCollins.
- Balch, P., & Ross, A. W. (1975). Predicting success in weight reduction as a function of locus of control: A uni-dimensional and multi-dimensional approach. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 43, 119.
- Bandura, A. (1981). In search of pure unidirectional determinants. *Behavior Therapy*, 12, 30–40.
- Bandura, A. (1986). *Social foundations of thought and action: A social cognitive theory*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Bandura, A. (1999). Social cognitive theory of personality. In L. A. Pervin & O. P. John (Eds.), *Handbook of personality: Theory and research* (2nd ed., pp. 154–196). New York, NY: Guilford Press.
- Bandura, A., Underwood, B., & Fromson, M. E. (1975). Disinhibition of aggression through diffusion of responsibility and dehumanization of victims. *Journal of Personality and Social Psychology*, 9, 253–269.
- Barash, D. P. (2007, October 5). The targets of aggression. *The Chronicle of Higher Education*, B6–B9.
- Barash, D. P. (2012, November 23). The evolutionary mystery of homosexuality. *The Chronicle Review*, B4–B5.
- Bartels, A., & Zeki, S. (2004). The neural correlates of maternal and romantic love. *NeuroImage*, 22, 419–433.
- Batson, C. D. (1987). Prosocial motivation: Is it ever truly altruistic? In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 20). Orlando, FL: Academic Press.
- Baumeister, R. F. (Ed.). (1993). *Self-esteem: The puzzle of low self-regard*. New York, NY: Plenum.
- Baumeister, R. F., Bratslavsky, E., Muraven, M., & Tice, D. M. (1998). Ego depletion: Is the active self a limited resource? *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 1252–1265.
- Baumeister, R. F., Smart, L., & Boden, J. M. (1996). Relation of threatened egotism to violence and aggression: The dark side of high self-esteem. *Psychological Review*, 103, 5–33.
- Baumeister, R. F., Vohs, K. D., & Tice, D. M. (2007). The strength model of self-control. *Current Directions in Psychological Science*, 16, 351–355.
- Beaman, A. L., Barnes, P. J., Klentz, B., & McQuirk, B. (1978). Increasing helping rates through information dissemination: Teaching pays. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 4, 406–411.
- Becker, D. V., Kenrick, D. T., Neuberg, S. L., Blackwell, K. C., & Smith, D. M. (2007). The confounded nature of angry men and happy women. *Journal of Personality and Social Psychology*, 92, 179–190.
- Bell, L. (2010, July 3). Fat chance: Scientists are working out ways to rev up the body's gut-busting machinery. *Science News*, 178(1), 18–21. doi: 10.1002/scin.5591780122.
- Benedict, R. (1934). *Patterns of culture*. New York, NY: Houghton Mifflin.
- Bernays, E. L. (1923). *Crystallizing public opinion*. New York, NY: Boni & Liveright.
- Berns, G. S., Chappelow, J., Zink, C. F., Pagnoni, G., Martin-Skurski, E. M., & Richards, J. (2005). Neurobiological correlates of social conformity and independence during mental rotation. *Biological Psychiatry*, 58, 245–253. [Lásd még: [nytimes.com/2005/06/28/science/28brai.html](http://nytimes.com/2005/06/28/science/28brai.html).]
- Berry, J. W., Poortinga, Y. H., Segall, M. H., & Dasen, P. R. (1992). *Cross-cultural psychology: Research and applications*. New York, NY: Cambridge University Press.
- Berscheid, E. (1999). The greening of relationship science. *American Psychologist*, 54, 260–266.
- Bevins, R. A. (2001). Novelty seeking and reward: Implications for the study of high-risk behaviors. *Current Directions in Psychological Science*, 10, 189–193.
- Biehl, M., Matsumoto, D., Ekman, P., Hearn, V., Heider, K., Kudoh, T., & Ton, V. (1997). Matsumoto and Ekman's Japanese and Caucasian facial expressions of emotion (JACFEE): Reliability data and cross-national differences. *Journal of Non-verbal Behavior*, 21, 3–21. [Lásd még: Ekman et al., 1987; Izard, 1994]
- Bjorklund, D. F., & Shackelford, T. K. (1999). Differences in parental investment contribute to important differences between men and women. *Current Directions in Psychological Science*, 8, 86–89.
- Blass, T. (1996). Experimental invention and controversy: The life and work of Stanley Milgram. *The General Psychologist*, 32, 47–55.
- Blass, T. (2004). *The man who shocked the world: The life and legacy of Stanley Milgram*. New York, NY: Basic Books.
- Bocchiaro, P., & Zimbardo, P. G. (2010). Defying unjust authority: An exploratory study. *Current Psychology*, 29(2), 155–170.
- Bogaert, A. F. (2005). Sibling sex ratio and sexual orientation in men and women: New tests in two national probability samples. *Archives of Sexual Behavior*, 34, 111–116. doi:10.1007/s10508-005-1005-9.
- Bonanno, G. A., Papa, A., Lalande, K., Westphal, M., & Coifman, K. (2004). The importance of being flexible: The ability to both enhance and suppress emotional expression predicts long-term adjustment. *Psychological Science*, 15, 482–487.



- Bond, C. F., Jr., & Atoum, A. O. (2000). International deception. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26, 385–395.
- Bornstein, R. F. (1989). Exposure and affect: Overview and meta-analysis of research, 1968–1987. *Psychological Bulletin*, 106, 265–289.
- Bornstein, R. F. (2001). The impending death of psychoanalysis. *Psychoanalytic Psychology*, 18, 3–20. [Lásd még: Bruner, 1992; Erdelyi, 1992; Greenwald, 1992; Jacoby et al., 1992; Kihlstrom et al., 1992; Loftus & Klinger, 1992]
- Bouchard, T. J., & McGue, M. (2003). Genetic and environmental influences on human psychological differences. *Journal of Neurobiology*, 54, 4–45.
- Bouchard, T. J., Lykken, D. T., McGue, M., Segal, N. L., & Tellegen, A. (1990). Sources of human psychological differences: The Minnesota study of twins reared apart. *Science*, 250, 223–228.
- Bower, B. (1992, August 22). Genetic clues to female homosexuality. *Science News*, 142, 117.
- Bower, B. (1997a, October 18). My culture, my self: Western notions of the mind may not translate to other cultures. *Science News*, 152, 248–249.
- Bower, B. (1998b, November 28). Dr. Freud goes to Washington. *Science News*, 154, 347–349.
- Bower, B. (2006a, July 1). Gay males' sibling link: Men's homosexuality tied to having older brothers. *Science News*, 170(1), 3.
- Bower, B. (2009, February 14). Neural circuits foster oversensitivity: Borderline personality patients activate brain in specific ways. *Science News*, 175(4), 13.
- Bower, B. (2010b, June 19). Young kids can't face up to disgust. *Science News*, 177(13), 10.
- Boyce, C. J., Wood, A., Daly, M., & Sedikides, C. (2015). Personality change following unemployment. *Journal of Applied Psychology*, 100(4), 991–1011.
- Boyd, J., & Zimbardo, P. (2008). *The time paradox*. New York, NY: Simon & Schuster.
- Bradley, G. W. (1978). Self-serving biases in the attribution process: A re-examination of the fact or fiction question. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 56–71.
- Brannon, L. (2008). *Gender: Psychological perspectives* (5th ed.). Boston, MA: Allyn & Bacon.
- Breckenridge, J. N., & Zimbardo, P. G. (2006). The strategy of terrorism and the psychology of mass-mediated fear. In B. Bongar, L. M. Brown, L. Beutler, J. N. Breckenridge, & P. G. Zimbardo (Eds.), *Psychology and terrorism* (pp. 116–133). New York, NY: Oxford University Press.
- Brehm, S. S., Miller, R., Perlman, D., & Campbell, S. M. (2002). *Intimate relationships* (3rd ed.). New York, NY: McGraw-Hill.
- Brett, A. S., Phillips, M., & Beary, J. F. III. (1986, March 8). Predictive power of the polygraph: Can the „lie detector” really detect liars? *Lancet*, 1(8480), 544–547.
- Brislin, R. W. (1981). *Cross-cultural encounters: Face-to-face interaction*. New York, NY: Pergamon.
- Brookhart, S. (2001). Persuasion and the „poison parasite.” *APS Observer*, 14(8), 7.
- Brown, J. D. (1991). Accuracy and bias in self-knowledge. In C. R. Snyder & D. F. Forsyth (Eds.), *Handbook of social and clinical psychology: The health perspective*. New York, NY: Pergamon.
- Burger, J. M. (2009, January). Replication Milgram: Would people still obey today? *American Psychologist*, 64, 1–10.
- Buss, D. M. (2008). *Evolutionary psychology: The new science of the mind* (3rd ed.). Boston, MA: Allyn & Bacon. [Lásd még: Archer, 1996; Buss & Schmitt, 1993.]
- Buss, D. M., & Schmitt, D. P. (1993). Sexual strategies theory: An evolutionary perspective on human mating. *Psychological Review*, 100, 204–232.
- Butcher, J. N., & Williams, C. L. (1992). *Essentials of MMPI-2 and MMPI-A interpretation*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Butcher, J. N., Mineka, S., & Hooley, J. M. (2010). *Abnormal Psychology* (14th ed.). Boston, MA: Pearson.
- Byrne, W. (1995). The biological evidence challenged. *Scientific American*, 270(5), 50–55.
- Byrne, D. (1969). Attitudes and attraction. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 4). New York, NY: Academic Press.
- Caci, B., Cardaci, M., Tabacchi, M. E., & Scrima, F. (2014). The big five personality factors as predictors of Facebook usage. *Psychological Reports*, 114(2), 1–12.
- Cacioppo, J. T., & Brentson, G. G. (2005). *Essays in neuroscience*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Caldwell, M. (1995, June). Kernel of fear. *Discover*, 16, 96–102. LeDoux, J. E. (1994). Emotion, memory and the brain. *Scientific American*, 270(6), 50–57.
- Calkins, M. W. (1906). A reconciliation between structural and functional psychology. *Psychological Review*, 13, 61–81. Archived at the Classics in the History of Psychology site: [psychclassics.yorku.ca/Calkins/reconciliation.htm](http://psychclassics.yorku.ca/Calkins/reconciliation.htm)
- Calkins, M. W. (1930). Autobiography of Mary Wharton Calkins. In C. Murchison (Ed.), *History of psychology in autobiography* (Vol. 1, pp. 31–61). Archived at the Classics in the
- Calvert, J. D. (1988). Physical attractiveness: A review and reevaluation of its role in social skill research. *Behavioral Assessment*, 10, 29–42.
- Capps, J. G., & Ryan, R. (2005). It's not just poly-graph anymore. *APA Online: Psychological Science Agenda*. Letöltve innen: [apa.org/science/psa/polygraph\\_prnt.html](http://apa.org/science/psa/polygraph_prnt.html)
- Caprara, G. V., & Alessandri, G. (2014). Optimal functioning: a review of current explorations of positive orientation. In S. Cooper and K. Ratele (Eds.), *Psychology serving humanity* (pp. 202–214). London, England: Psychology Press.
- Caprara, G. V., & Cervone, D. (2000). *Personality: Determinants, dynamics, and potentials*. New York, NY: Cambridge University Press.



- Caprara, G. V., Alessandri, G., Trommsdorff, G., Heikamp, T., Yamaguchi, S., & Suzuki, F. (2012). Positive orientation across countries. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 43, 77–83.
- Carducci, B. J., & Zimbardo, P. G. (1995). Are you shy? *Psychology Today*, 28, 34 ff.
- Carpenter, S. (2000, September). Stoicism reconsidered. *Monitor on Psychology*, 31(8), 58–61.
- Carver, C. S., & Scheier, M. F. (2008). *Perspectives on personality* (6th ed.). Boston, MA: Allyn & Bacon. [Lásd még: Digman, 1990; Goldberg, 1981, 1993.]
- Casey, B. J., Somerville, L. H., Gotlib, I. H., Ayduk, O., Franklin, N. T., Askren, M. K., Shoda, Y. (2011). Behavioral and neural correlates of delay of gratification 40 years later. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 108(10), 14998–15003. doi:10.1073/pnas.110856110
- Cash, T. F., & Janda, L. H. (1984, December). The eye of the beholder. *Psychology Today*, 18, 46–52.
- Cervone, D. (2004). The architecture of personality. *Psychological Review*, 111, 183–204.
- Cervone, D., & Shoda, Y. (1999). Beyond traits in the study of personality coherence. *Current Directions in Psychological Science*, 8, 27–32.
- Chamberlin, J. (2011, December). Willpower pioneer wins \$100,000 Grawemeyer prize. *Monitor on Psychology*, 42(11), p. 10. Letöltve innen: apa.org/monitor/2011/12/grawemeyer.aspx
- Chapman, D. (2012, October 22). Leader of the quack attack. *Midweek.com*. Letöltve innen: midweek.com/home/marcus-mariota/
- Chen, B. (2014, December 13). Marcus Mariota top contender for Heisman. *Samoa News*.
- Chen, C.-Y., Lin, Y.-H., & Hsiao, C.-L. (2012). Celebrity endorsement for sporting events using classical conditioning. *International Journal of Sports Marketing & Sponsorship*, 13(3), 209–219.
- Chivers, M., Seto, M. C., & Blanchard, R. (2007). Gender and sexual orientation differences in sexual response to sexual activities versus gender of actors in sexual films. *Journal of Personality and Social Psychology*, 93, 1108–1121.
- Bogaert, A. F. (2005). Sibling sex ratio and sexual orientation in men and women: New tests in two national probability samples. *Archives of Sexual Behavior*, 34, 111–116. doi:10.1007/s10508-005-1005-9.
- Church, A. T., Katigbak, M. S., Del Prado, A. M., Ortiz, F. A., Mastor, K. A., Harumi, Y., Cabrera, H. F. (2006). Implicit theories and self-perceptions of traitedness across cultures: Toward integration of cultural and trait psychology perspectives. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 37, 694–716.
- Church, A. T., Katigbak, M. S., Ortiz, F. A., Del Prado, A. M., De Jesus Vargas-Flores, J., Ibanez-Reyes, J., Cabrera, H. F. (2005). Investigating implicit trait theories across cultures. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 36, 476–496.
- Cialdini, R. B. (2007). *Influence: The psychology of persuasion*. New York, NY: HarperCollins.
- Ciborowski (Eds.), *Perspectives on cross-cultural psychology* (pp. 77–98). New York, NY: Academic Press.
- Clark, L. A. (2009). Stability and change in personality disorder. *Current Directions in Psychological Science*, 18, 27–31.
- Clark, M. S., Mills, J. R., & Corcoran, D. M. (1989). Keeping track of needs and inputs of friends and strangers. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 15, 533–542.
- Clifton, S., & Myers, K. K. (2005). The socialization of emotion: Learning emotion management at the fire station. *Journal of Applied Communication Research*, 33, 67–92.
- Cohen, D., & Gunz, A. (2002). As seen by the other... Perspectives on the self in the memories and emotional perceptions of Easterners and Westerners. *Psychological Science*, 55–59. [Lásd még: Gardiner et al., 1998; Markus & Kitayama, 1994.]
- Cohen, G. L., Garcia, J., Apfel, N., & Master, A. (2006). Reducing the racial achievement gap: A social-psychological intervention. *Science*, 313, 1307–1310.
- Cohen, G. L., Garcia, J., Purdie-Vaughns, V., Apfel, N., & Brzustoski, P. (2009). Recursive processes in self-affirmation: Intervening to close the minority achievement gap. *Science*, 324, 400–403.
- Coloroso, B. (2008). *The Bully, the bullied, and the bystander: From preschool to high school: How parents and teachers can break the cycle of violence*. New York, NY: HarperCollins.
- Costa, P. T., Jr., & McCrae, R. R. (1992a). Four ways five factors are basic. *Personality and Individual Differences*, 13, 653–665.
- Couzin, J. (2005, May 6). A heavyweight battle over CDC's obesity forecasts. *Science*, 308, 770–771.
- Covington, M. V. (2000). Intrinsic versus extrinsic motivation in schools: A reconciliation. *Current Direction in Psychological Science*, 9, 22–25.
- Cynkar, A. (2007a, April). Low glucose levels compromise self-control. *Monitor on Psychology*, 38(4), 13.
- Csikszentmihalyi, M. (1990). *Flow: The psychology of optimal experience*. New York, NY: Harper & Row.
- Csikszentmihalyi, M. (1998). *Finding flow*. New York, NY: Basic Books.
- Dalton, A. (2010, October 26). Study: Half of teens admit bullying in last year. *Associated Press*.
- Daly, R. C., Su, T.-P., Schmidt, P. J., Pagliaro, M., Pickar, D., & Rubinow, D. R. (2003). Neuroendocrine and behavioral effects of high-dose anabolic steroid administration in male normal volunteers. *Psychoneuroendocrinology*, 28, 317–331.
- Damasio, A. R. (1994). *Descartes' error: Emotion, reason, and the human brain*. New York, NY: Avon Books.
- Damasio, A. R. (2003). *Looking for Spinoza: Joy, sorrow, and the feeling brain*. Orlando, FL: Harcourt. [Lásd még LeDoux, 1996; Whalen, 1998]
- Dana, R. H. (1993). *Multicultural assessment perspectives for professional psychology*. Boston, MA: Allyn & Bacon.
- Darwin, C. (1862/1998). *The expression of the emotions in man and animals* (3rd ed., with Introduc-



- tion, Afterword, and Commentaries by P. Ekman). New York, NY: Oxford University Press. (Original work published 1862)
- Davidson, R. J., & Begley, S. (2012). *The emotional life of your brain: How its unique patterns affect the way you think, feel, and live—and how you can change them*. New York, NY: Plume.
- Davidson, R. J., Jackson, D. C., & Kalin, N. H. (2000). Emotion, plasticity, context, and regulation: Perspectives from affective neuroscience. *Psychological Bulletin*, 126, 890–909. [Lásd még: Adolphs et al., 2001; Ahern & Schwartz, 1985; Borod et al., 1988.]
- Davis, J. L., & Rusbult, C. E. (2001). Attitude alignment in close relationships. *Journal of Personality & Social Psychology*, 81, 65–84.
- De Martino, B., Kumaran, D., Seymour, B., & Dolan, R. J. (2006, August 4). Frames, biases, and rational decision-making in the human brain. *Science*, 313, 684–687.
- DeAngelis, T. (2002c, February). New data on lesbian, gay, and bisexual mental health. *Monitor on Psychology*, 33(2), 46–47.
- DeAngelis, T. (2004a, January). Family-size portions for one. *Monitor on Psychology*, 35(1), 50–51.
- DeAngelis, T. (2004b, January). What's to blame for the surge in super-size Americans? *Monitor on Psychology*, 35(1), 46–49. [Lásd még: Abelson & Kennedy, 2004; Marx, 2003; Newman, 2004; Taubes, 1998; Wickelgren, 1998c.]
- Decety, J., & Cacioppo, J. T. (2011). *Handbook of social neuroscience*. New York, NY: Oxford University Press.
- Deckers, L. (2001). *Motivation: Biological, psychological, and environmental*. Boston, MA: Allyn & Bacon.
- Delgado, J. M. R. (1969). *Physical control of the mind: Toward a psychocivilized society*. New York, NY: Harper & Row.
- DePaulo, B. M., Lindsay, J. J., Malone, B. E., Muhlenbruck, L., Charlton, K., & Cooper, H. (2003). Cues to deception. *Psychological Bulletin*, 129, 74–118.
- Deutsch, M., & Collins, M. E. (1951). *Interracial housing: A psychological evaluation of a social experiment*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Deutsch, M., & Gerard, H. B. (1955). A study of normative and informational social influence upon individual judgment. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 51, 629–636.
- Devine, P. G., & Zuwerink, J. R. (1994). Prejudice and guilt: The internal struggle to overcome prejudice. In W. J. Lonner & R. Malpass (Eds.), *Psychology and culture* (pp. 203–207). Boston, MA: Allyn & Bacon.
- Devor, H. (1993). Sexual orientation identities, attractions, and practices of female-to-male transsexuals. *Journal of Sex Research*, 30, 303–315.
- Diamond, L. (2008). Female bisexuality from adolescence to adulthood: Results from a 10-year longitudinal study. *Developmental Psychology*, 44, 5–14.
- Diamond, M. (2007). *Psychosexual development—male or female?* Address given at the 2007 convention of the American Psychological Association in San Francisco.
- DiFebo, H. (2002). *Psygraphy: Mary Whiton Calkins*. Letöltve innen: [faculty.frostburg.edu/mbradley/psygraphy/marywhitoncalkins.html](http://faculty.frostburg.edu/mbradley/psygraphy/marywhitoncalkins.html).
- Dingfelder, S. F. (2004c, March). To tell the truth. *Monitor on Psychology*, 35(3), 22–23. [Lásd még: Aftergood, 2000; Holden, 2001b; Saxe, 1991, 1994.]
- Dolan, R. J. (2002). Emotion, cognition, and behavior. *Science*, 298, 1191–1194.
- Douclev, M. (2014). Rice Theory: Why Eastern cultures are more cooperative. NPR. Letöltve innen: [npr.org/sections/thesalt/2014/05/08/310477497/rice-theorywhy-eastern-cultures-are-more-cooperative](http://npr.org/sections/thesalt/2014/05/08/310477497/rice-theorywhy-eastern-cultures-are-more-cooperative)
- Doyle, R. (2001, June). The American terrorist. *Scientific American*, 285(6), 28.
- Doyle, R. (2006, February). Sizing up: Roots of obesity epidemic lie in the mid-20th century. *Scientific American*, 294(2), 32.
- Doyle, R. (2007, January). Teen sex in America: Virginity into the third millennium takes an uptick. *Scientific American*, 296(1), 30.
- Draguns, J. G. (1979). Culture and personality. In A. J. Marsella, R. G. Tharp, & T. J. Ciborowski (Eds.), *Perspectives on cross-cultural psychology* (pp. 179–207). New York, NY: Academic Press.
- Driscoll, E. V. (2008, June/July). Bisexual species. *Scientific American Mind*, 19(3), 68–73.
- Durlak, J. A., & Weissberg, R. P. (2011). Promoting social and emotional development is an essential part of students' education. *Human Development*, 54, 1–3. doi: 10.1159/000324337
- Durlak, J. A., Weissberg, R. P., Dymnicki, A. B., Taylor, R. D., & Schellinger, K. B. (2011, January/February). The impact of enhancing students' social and emotional learning: a meta-analysis of school-based universal interventions. *Child Development*, 82(1), 405–432.
- Dutton, D. G., & Aron, A. P. (1974). Some evidence for heightened sexual attraction under conditions of high anxiety. *Journal of Personality and Social Psychology*, 30, 510–517.
- Dutton, E., & Lynn, R. (2013). A negative Flynn effect in Finland, 1997–2009. *Intelligence*, 41, 817–820.
- Dweck, C. (2006). *Mindset: The new psychology of success*. New York, NY: Random House.
- Dweck, C. (2007). *Mindsets: The new psychology of success*. New York, NY: Ballantine.
- Dweck, C. (2008). *Mindsets and math/science achievement*. New York, NY: The Carnegie.
- Eagly, A. H. (1987). *Sex differences in social behavior: A social-role interpretation*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Eagly, A. H., & Carli, L. L. (1981). Sex of researchers and sextyped communications as determinants of sex differences in influenceability: A meta-analysis



- of social influence studies. *Psychological Bulletin*, 90, 1–20.
- Eagly, A. H., & Wood, W. (1999). The origins of sex differences in human behavior: Evolved dispositions versus social roles. *American Psychologist*, 54, 408–423.
- Eagly, A. H., Ashmore, R. D., Makhijani, M. G., & Kennedy, L. C. (1991). What is beautiful is good, but...: A meta-analytic review of the social psychological literature. *Psychological Bulletin*, 100, 283–308. [Lásd még: Dion, 1986; Hatfield & Sprecher, 1986.]
- Eberhardt, J. L., & Hetey, R. C. (2014). Racial disparities in incarceration increase acceptance of punitive policies. *Psychological Science*. doi: 10.1177/0956797614540307
- Eberhardt, J. L., & Rattan, A. (2010). The role of social meaning in inattentional blindness: When the gorillas in our midst do not go unseen. *Journal of Experimental Social Psychology*, 46(6), 1085–1088. doi:10.1016/j.jesp.2010.06.010. ISSN 0022-1031.
- Eisenberger, N. I. (2012). The neural bases of social pain: evidence for shared representations with physical pain. *Psychosomatic Medicine*, 74(2), 126–135.
- Eisenberger, N. I. (2013b). Social ties and health: a social neuroscience perspective. *Current Opinion in Neurobiology*, 8(3), 407–413. doi: 10.1016/j.conb.2013.01.006
- Eisenberger, R., & Cameron, J. (1996). Detrimental effects of reward: Reality or myth? *American Psychologist*, 51, 1153–1166.
- Ekman, P. (1984). Expression and the nature of emotion. In K. R. Scherer & P. Ekman (Eds.), *Approaches to emotion*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Ekman, P. (1992). Facial expressions of emotion: New findings, new questions. *Psychological Science*, 3, 34–38.
- Ekman, P. (1994). Strong evidence for universals in facial expressions: A reply to Russell's mistaken critique. *Psychological Bulletin*, 115, 268–287.
- Ekman, P. (2003). *Emotions revealed: Recognizing faces and feelings to improve communication and emotional life*. New York, NY: Times Books, Henry Holt and Company. [Lásd még: Ekman, 1984, 1992, 1993; Ekman & Friesen, 1971, 1986; Ekman & Rosenberg, 1997; Ekman et al., 1969, 1987; Keating, 1994.]
- Ekman, P., Friesen, W. V., O'Sullivan, M., Chan, A., Diacoyanni-Tarlatzis, I., Heider, K., Krause, R., LeCompte, W. A., Pitcairn, T., Ricci-Bitti, P. E., Scherer, K., Tomita, M., & Tzavaras, A. (1987). Universal and cultural differences in the judgments of facial expressions of emotion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 712–717.
- Elfenbein, H. A., & Ambady, N. (2003). Universals and cultural differences in recognizing emotions. *Current Directions in Psychological Science*, 12, 159–164.
- Ellsworth, P. C. (1994). William James and emotion: Is a century of fame worth a century of misunderstanding? *Psychological Review*, 101, 222–229.
- Epstein, S. (1980). The stability of confusion: A reply to Mischel and Peake. *Psychological Review*, 90, 179–184.
- Erdberg, P. (1990). Rorschach assessment. In G. Goldstein & M. Hersen (Eds.), *Psychological assessment* (2nd ed.). New York, NY: Pergamon.
- Erlich, N., Lipp, O. V., & Slaughter, V. (2013, August 27). Of hissing snakes and angry voices: human infants are differentially responsive to evolutionary fear-relevant sounds. *Developmental Science*, 16, 894–904. doi: 10.1111/desc.12091
- Fadiman, J., & Frager, R. (2001). *Personality and personal growth*. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.
- Fagnani, C., Medda, E., Stazi, M. A., Caprara, G. V., & Alessandri, G. (2014). Investigation of age and gender effects on positive orientation in Italian twins. *International Journal of Psychology*, 49, 453–461.
- Fajans, J. (1985). In G. M. White (Ed.), *The person in social context*. Berkeley, CA: University of California Press. Letöltve innen: anthropology.cornell.edu/people/detail.cfm?netid=jf20
- Faris, R., & Felmlee, D. (2011). Status struggles: Network centrality and gender segregation in same and cross-gender aggression. *American Sociological Review*, 76, 48–73.
- Feingold, A. (1988). Matching for attractiveness in romantic partners and same-sex friends: A meta-analysis and theoretical critique. *Psychological Bulletin*, 104, 226–235. [Lásd még: Cash & Killcullen, 1985; Folkes, 1982; Hatfield & Sprecher, 1986.]
- Feingold, A. (1990). Gender differences in effects of physical attractiveness on romantic attraction: A comparison across five research paradigms. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 981–993.
- Fentress, A. (2012, August 30). Marcus Mariota: Focused, laidback leader Oregon Ducks are ready to follow. *The Oregonian*. Letöltve innen: oregonlive.com/ducks/index.ssf/2012/08/oregon\_ducks\_quarterback\_marcus.html
- Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Festinger, L., Schachter, S., & Back, K. (1950). *Social pressures in informal groups: A study of a housing community*. New York, NY: Harper & Row.
- Field, E. (2007). *Bully blocking: Six secrets to help children deal with teasing and bullying*. Warriewood, Australia: Finch.
- Findley, M. J., & Cooper, H. M. (1983). Locus of control and academic achievement: A literature review. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 419–427.
- Fischer, A. H. (1993). Sex differences in emotionality: Fact or stereotype? *Feminism & Psychology*, 3, 303–318.
- Fischer, A. H., Rodriguez Mosquera, P. M., van Vianen, A. E. M., & Manstead, A. S. R. (2004). Gen-



- der and culture differences in emotion. *Emotion*, 4, 87–94. [Lásd még: Baumeister et al., 1990; Fischer et al., 1993; Gottman, 1994; Gottman & Krokoff, 1989; Gottman & Levenson, 1986; Oatley & Duncan, 1994; Polefrone & Manuck, 1987; Rusting & Nolen-Hoeksema, 1998; Shaver & Hazan, 1987; Shields, 1991.]
- Fiske, S. T., & Neuberg, S. L. (1990). A continuum of impression formation, from category-based to individuating processes: Influences of information and motivation on attention and interpretation. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 23). San Diego, CA: Academic Press.
- Fiske, S. T., Cuddy, A. J. C., & Glick, P. (2007). Universal dimensions of social cognition: Warmth and competence. *Trends in Cognitive Science*, 11, 77–83.
- Fleeson, W. (2004). Moving personality beyond the person-situation debate: The challenge and the opportunity of within-person variability. *Current Directions in Psychological Science*, 13, 83–87.
- Fletcher, G. J. O., & Ward, C. (1988). Attribution theory and processes: A cross-cultural perspective. In M. H. Bond (Ed.), *The cross-cultural challenge to social psychology* (pp. 230–244). Newbury Park, CA: Sage.
- Flier, J. S. (2006, May 12). Regulating energy balance: The substrate strikes back. *Science*, 312, 861–864.
- Flier, J. S., & Maratos-Flier, E. (2007, September). What fuels fat. *Scientific American*, 297(3), 72–81. [Lásd még: Campfield et al., 1998; Comuzzie & Allison, 1998; Gura, 1998, 2003; Hill & Peters, 1998; Levine et al., 1999; Ravussin & Danforth, 1999.]
- Forgas, J. P. (2008). Affect and cognition. *Perspectives on Psychological Science*, 3, 94–101.
- Frankl, V. (1959/2014). *Man's search for meaning*. Boston, MA: Beacon Press.
- Frankl, V. (1967). *Psychotherapy and existentialism*. New York, NY: Simon & Schuster.
- Friedman, J. M. (2003, February 7). A war on obesity, not the obese. *Science*, 299, 856–858.
- Friend, R., Rafferty, Y., & Bramel, D. (1990). A puzzling misinterpretation of the Asch "conformity" study. *European Journal of Social Psychology*, 20, 29–44.
- Funder, D. C. (1983a). The "consistency" controversy and the accuracy of personality judgments. *Journal of Personality*, 51, 346–359.
- Funder, D. C. (1983b). Three issues in predicting more of the people: A reply to Mischel & Peake. *Psychological Review*, 90, 283–289.
- Funder, D. C., & Ozer, D. J. (1983). Behavior as a function of the situation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 107–112.
- Furumoto, L. (1979). Mary Whiton Calkins (1863–1930), fourteenth president of the American Psychological Association. *Journal of the History of the Behavioral Sciences*, 15, 346–356. [Cited in Milar, K. S. (n.d.). An historical view of some early women psychologists and the psychology of women. Archived at the Classics in the History of Psychology site: [psychclassics.yorku.ca/Special/Women/variability.htm](http://psychclassics.yorku.ca/Special/Women/variability.htm).]
- Gaidos, S. (2010, August 14). More than a feeling: Emotionally evocative, yes, but music goes much deeper. *Science News*, 178(4), 24–29.
- Gailliot, M. T., Baumeister, R. F., DeWall, C. N., Maner, J. K., Plant, E. A., Tice, D. M., Schmeichel, B. J. (2007). Self-control relies on glucose as a limited energy source: Willpower is more than a metaphor. *Journal of Personality and Social Psychology*, 92, 325–336.
- Gallo, P. S., & McClintock, C. G. (1965). Cooperative and competitive behavior in mixed-motive games. *Journal of Conflict Resolution*, 9, 68–78.
- Gallup, G. G., Jr., & Frederick, D. A. (2010). The science of sex appeal: an evolutionary perspective. *Review of General Psychology*, 14(3), 240–250.
- Gallup, Inc. (2010). In U.S., 62% exceed ideal weight, 19% at their goal. Letöltve innen: [gallup.com/poll/144941/exceed-ideal-weight-goal.aspx](http://gallup.com/poll/144941/exceed-ideal-weight-goal.aspx).
- Gambrel, P. A., & Cianci, R. (2003). Maslow's hierarchy of needs: Does it apply in a collectivist culture? *Journal of Applied Management and Entrepreneurship*, 8, 143–161. Letöltve innen: [www3.tjcu.edu.cn/wangshangketang/lyxgl/yuedu/21.pdf](http://www3.tjcu.edu.cn/wangshangketang/lyxgl/yuedu/21.pdf).
- Gamer, M. (2009, February/March). Portrait of a lie. *Scientific American Mind*, 26(1), 50–55.
- Ganchrow, J. R., Steiner, J. E., & Daher, M. (1983). Neonatal facial expressions in response to different qualities and intensities of gustatory stimuli. *Infant Behavior and Development*, 6, 189–200.
- Gardiner, H. W., Mutter, J. D., & Kosmitzki, C. (1998). *Lives across cultures: Cross-cultural human development*. Boston, MA: Allyn & Bacon.
- Gibbs, W. W. (2005, June). Obesity: An overblown epidemic. *Scientific American*, 292(6), 70–77.
- Gibney, A. (Director). (2006). *The Human Behavior Experiments* [Documentary]. USA: Fearful Symmetry.
- Gilbert, R. M. (1992). *Extraordinary relationships: A new way of thinking about human interactions*. New York, NY: Wiley.
- Gilbertson, J., Dindia, K., & Allen, M. (1998). Relational continuity, constructional units, and the maintenance of relationships. *Journal of Social and Personal Relationships*, 15, 774–790.
- Golden, C., & Figueroa, M. (2007). Facing cultural challenges in personality testing: A review of *Assessing hispanic clients using the MMPI-2 and MMPI-A*. Letöltve innen: [psyc-critiques.apa.org/critiques/52/41/1.html?sid=7903CA01-0711-4940-886C-9E3D3DB7D4AA](http://psyc-critiques.apa.org/critiques/52/41/1.html?sid=7903CA01-0711-4940-886C-9E3D3DB7D4AA)
- Goldstein, N., Martin, S., & Cialdini, R. (2008). *Yes! 59 scientifically proven ways to be persuasive*. New York, NY: Simon & Schuster.
- Goleman, D. (1995). *Emotional intelligence*. New York, NY: Bantam Books.
- Golombok, S., & Tasker, F. (1996). Do parents influence the sexual orientation of their children? Findings from a longitudinal study of lesbian

- families. *Developmental Psychology*, 32, 3–11. [Lásd még: Bailey et al., 1995; Bell et al., 1981; Isay, 1990]
- Gottman, J. M. (1994). *What predicts divorce?: The relationship between marital processes and marital outcomes*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Graham J. R. (1990). *MMPI-2: Assessing personality and psychopathology*. New York, NY: Oxford University Press.
- Gray, J. R. (2004). Integration of emotion and cognitive control. *Current Directions in Psychological Science*, 13, 46–48.
- Greeley, A., & Sheatsley, P. (1971). The acceptance of desegregation continues to advance. *Scientific American*, 225(6), 13–19.
- Greenberg, B. S. (1986). Minorities and the mass media. In J. Bryant & D. Zillman (Eds.), *Perspectives in media effects* (pp. 17–40). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Greenberg, G. (1997). Right answers, wrong reasons: Revisiting the deletion of homosexuality from the DSM. *Review of General Psychology*, 1, 256–270.
- Greene, R. L. (1991). *The MMPI-2/MMPI: An interpretive manual*. Boston, MA: Allyn & Bacon.
- Grimm, O. (2007, April/May). Addicted to food? *Scientific American Mind*, 18(2), 36–39. [Lásd még: Gura, 2000; Woods et al., 1998.]
- Gross, J. J. (1998). The emerging field of emotion regulation: An integrative review. *Review of General Psychology*, 2, 271–299.
- Gruben, D., & Madsen, L. (2005, June). Lie detection and the polygraph: A historical review. *Journal of Forensic Psychiatry & Psychology*, 16, 357–369.
- Guisinger, S. (2003). Adapted to flee famine: Adding an evolutionary perspective on anorexia nervosa. *Psychological Review*, 110, 745–761.
- Guisinger, S., & Blatt, S. J. (1994). Individuality and relatedness: Evolution of a fundamental dialectic. *American Psychologist*, 49, 104–111.
- Hamann, S. B., Ely, T. D., Hoffman, J. M., & Clinton, D. K. (2002). Ecstasy and agony: Activation of the human amygdala in positive and negative emotion. *Psychological Science*, 13, 135–141.
- Harmon-Jones, E., & Winkielman, P. (2007). *Social neuroscience: Integrating biological and psychological explanations of social behavior*. New York, NY: Guilford Press.
- Harris, J. A. (2004). Measured intelligence, achievement, openness to experience, and creativity. *Personality & Individual Differences*, 36, 913–929.
- Harris, J. R. (1995). Where is the child's environment? A group socialization theory of development. *Psychological Review*, 102, 458–489.
- Harvey, J. H. (1996). *Embracing their memory: Loss and the social psychology of storytelling*. Boston, MA: Allyn & Bacon.
- Harvey, J. H., & Pauwels, B. G. (1999). Recent developments in close-relationships theory. *Current Directions in Psychological Science*, 8, 93–95.
- Harvey, J. H., Weber, A. L., & Orbach, T. L. (1990). *Interpersonal accounts: A social psychological perspective*. Cambridge, MA: Basil Blackwell.
- Haslam, S. A., Miller, A. G., & Reicher, S. D., Eds. (2014). Milgram at 50: Exploring the enduring relevance of psychology's most famous studies. *Journal of Social Issues*, 70(3).
- Haslam, S. A., Salvatore, J., Kessler, T., & Reicher, S. D. (2008, April/May). The social psychology of success. *Scientific American Mind*, 19, 24–31.
- Hasler, G., Buysse, D. J., Klaghofer, R., Gamma, A., Ajdacic, V., Eich, D., Angst, J. (2004). The association between short sleep duration and obesity in young adults: A 13-year prospective study. *Sleep*, 27, 661–666.
- Hassan. S. (1988/2015). *Combatting cult mind control*. USA: Bear & Co.
- Hassebrauck, M. (1988). Beauty is more than „name” deep: The effect of women's first names on ratings of physical attractiveness and personality attributes. *Journal of Applied Social Psychology*, 18, 721–726. [Lásd még: Brigham, 1980; Cash & Duncan, 1984; Moore et al., 1987.]
- Hatfield, E., & Rapson, R. (1998). On love and sex in the 21st century. *The General Psychologist*, 33(2), 45–54.
- Hatfield, E., Rapson, R. L., & Rapson, R. (1995). *Love and sex: Cross-cultural perspectives*. Boston, MA: Allyn & Bacon.
- Hatzfeld, J. (2005). *Machete season: The killers in Rwanda speak*. New York, NY: Farrar, Strauss, and Giroux.
- Haun, D. B. M., Rekers, Y., & Tomasello, M. (2014). Children conform to the behavior of peers; other great apes stick with what they know. *Psychological Science*, 25(12), 2160–2167. doi: 10.1177/0956797614553235
- Heatherston, T. F., Macrae, C. N., & Kelley, W. M. (2004). What the social brain sciences can tell us about the self. *Current Directions in Psychological Science*, 13, 190–193.
- Hebert, R. (2005, January). The weight is over. *APS Observer*, 18(1), 20–24.
- Heine, S. J., Lehman, D. R., Markus, H. R., & Kitayama, S. (1999). Is there a universal need for positive self-regard? *Psychological Review*, 106, 766–794.
- Helmes, E., & Reddon, J. R. (1993). A perspective on developments in assessing psychopathology: A critical review of the MMPI and MMPI-2. *Psychological Bulletin*, 113, 453–471. [Lásd még: Butcher et al., 1989; Butcher & Williams, 1992; Greene, 1991.]
- Helmuth, L. (2003a, November 14). Brain model puts most sophisticated regions front and center. *Science*, 302, 1133.
- Helmuth, L. (2003b, April 25). Fear and trembling in the amygdala. *Science*, 300, 568–569. [Lásd még: Bechara et al., 1995; Johnson, 2003]
- Hendrick, S. S., & Hendrick, C. (1992). *Liking, loving, and relating* (2nd ed.) Pacific Grove, CA: Brooks/Cole.
- Herek, G. M. (2000). The psychology of sexual prejudice. *Current Directions in Psychological Science*, 9, 19–22.



- Herek, G., Norton, A., Allen, T., & Sims, C. (2010). Demographic, psychological, and social characteristics of self-identified lesbian, gay, and bisexual adults in a U.S. probability sample. *Sexuality Research and Social Policy*, 7, 176–200.
- Hibbard, S. (2003). A critique of Lilienfeld et al.'s (2000) „The scientific status of projective techniques.” *Journal of Personality Assessment*, 80, 260–271. [Lásd még: Exner, 1974, 1978; Exner & Weiner, 1982]
- Hill, J. O., & Peters, J. C. (1998, May 29). Environmental contributions to the obesity epidemic. *Science*, 280, 1371–1374.
- Hochwaller, J. (1995). On stability of the structure of implicit personality theory over situations. *Scandinavian Journal of Psychology*, 36, 386–398.
- Hofling, C. K., Brotzman, E., Dalrymple, S., Graves, N., & Pierce, C. M. (1966). An experimental study in nurse-physician relationships. *Journal of Nervous and Mental Disease*, 143, 171–180.
- Hogan, R., Hogan, J., & Roberts, B. W. (1996). Personality measurement and employment decisions: Questions and answers. *American Psychologist*, 51, 469–477.
- Holstege, G., Georgiandis, J. R., Paans, A. M. J., Meiners, L. C., van der Graff, F. H. C. E., & Reinders, A. A. T. S. (2003). Brain activation during human male ejaculation. *Journal of Neuroscience*, 23, 9185–9193.
- Horney, K. (1939). *New ways in psychoanalysis*. New York, NY: Norton.
- Horney, K. (1942). *Self-analysis*. New York, NY: Norton.
- Horney, K. (1967). *Feminine psychology*. New York, NY: Norton.
- Hoshino-Browne, E. (2012). Cultural variations in motivation for cognitive consistency: Influences of self-systems on cognitive dissonance. *Social and Personality Psychology Compass*, 6(2), 126–141.
- Hosoda, M., Stone-Romero, E. F., & Coats, G. (2003). The effects of physical attractiveness on job-related outcomes: A meta-analysis of experimental studies. *Personnel Psychology*, 56(2), 431–462.
- Hu, F. B., Li, T. Y., Colditz, G. A., Willett, W. C., & Manson, J. E. (2003, April 9). Television watching and other sedentary behaviors in relation to risk of obesity and Type 2 diabetes mellitus in women. *Journal of the American Medical Association*, 289, 1785–1791.
- Hull, C. L. (1943). *Principles of behavior: An introduction to behavior theory*. New York, NY: Appleton-Century-Crofts.
- Hull, C. L. (1952). *A behavior system: An introduction to behavior theory concerning the individual organism*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Huston, T. L., Ruggiero, M., Conner, R., & Geis, G. (1981). Bystander intervention into crime: A Study based on naturally-occurring episodes. *Social Psychology Quarterly*, 44, 14–23.
- Ineichen, B. (1979). The social geography of marriage. In M. Cook & G. Wilson (Eds.), *Love and attraction*. New York, NY: Pergamon Press.
- Insko, C., Thibaut, J. W., Moehle, D., Wilson, M., & Diamond, W. D. (1980). Social evolution and the emergence of leadership. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 441–448.
- Institute of Medicine. (2002). *Dietary reference intakes for energy, carbohydrate, fiber, fat, fatty acids, cholesterol, protein, and amino acids*. Washington, DC: National Institutes of Health.
- Izard, C. E. (2007). Basic emotions, natural kinds, emotion schemas, and a new paradigm. *Perspectives on Psychological Science*, 2, 260–280.
- Jacobs, R. C., & Campbell, D. T. (1961). The permanence of an arbitrary tradition through several generations of a laboratory microculture. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 62, 649–658.
- James, W. (1884). What is an emotion? *Mind* 9, 188–205.
- Niedenthal, P. M. (2007, May 18). Embodying emotion. *Science*, 316, 1002–1005.
- James, W. (1890/1950). *The principles of psychology* (2 vols.). New York, NY: Holt, Rinehart & Winston. (Original work published 1890.)
- Janis, I. (1972). *Victims of groupthink: A psychological study of foreign-policy decisions and fiascoes*. Boston, MA: Houghton Mifflin.
- Janis, I., & Mann, L. (1977). *Decision making: A psychological analysis of conflict, choice and commitment*. New York, NY: The Free Press.
- Job, V., Dweck, C. S., & Walton, G. M. (2010). Ego depletion – is it all in your head? Implicit theories about willpower affect self-regulation. *Psychological Science*, 21(11), 1686–1693.
- John, O. P., & Srivastava, S. (1999). *The Big-Five trait taxonomy: History, measurement, and theoretical perspectives*. Letöltve innen: uoregon.edu/~sanjay/pubs/bigfive.pdf. [Lásd még: Caprara et al., 1993; Costa & McCrae, 1992a, b]
- Johnson, P. M., & Kenny, P. J. (2010, March 28). Dopamine D2 receptors in addiction-like reward dysfunction and compulsive eating in obese rats. *Nature Neuroscience*, 13, 635–641. doi:10.1038/nn.2519.
- Jung, C. G. (1936/1959). The concept of the collective unconscious. In H. E. Read & M. Fordham (Eds.), *The archetypes and the collective unconscious, collected works* (Vol. 9, Part 1, pp. 54–77). Princeton, NJ: Princeton University Press. (Original work published 1936.)
- Kagan, J., & Snidman, N. (1998). Childhood derivatives of high and low reactivity in infancy. *Child Development*, 69, 1483–1493.
- Kagan, J., Herschkowitz, N., & Herschkowitz, E. (2005). *Young mind in a growing brain*. Mahwah, NJ: Erlbaum Associates.
- Kagan, J., Snidman, N., Arcus, D., & Reznick, J. S. (1994). *Galen's prophecy: Temperament in human nature*. New York, NY: Basic Books.
- Kairys, A. (2010). *Time perspective: Its links to personality traits, age, and gender*. Dissertation summary, Vilnius University, Lithuania, Social Sciences, Psychology (06S)
- Kairys, A., & Liniauskaitė, A. (2015). Time perspective and personality. In M. Stolarski, N. Fiéulane,



- & W. Beck (Eds.), *Time perspective theory; review, research and application, essays in Honor of Philip G. Zimbardo* (pp. 99–113). Switzerland: Springer.
- Kalman, I. (2008). *Bullies 2 buddies: Victim proof your school*. New York, NY: The Wisdom Press. *Lásd még*: Bullies-2Buddies.com
- Kandel, D. B. (1978). Similarity in real-life adolescent friendship pairs. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 306–312.
- Kassam, K. S., Markey, A. R., Cherkassky, V. L., Loewenstein, G., & Just, M. A. (2013). Identifying emotions on the basis of neural activation. *PLoS One* 8(6): e66032. doi:10.1371/journal.pone.0066032
- Katz, J., & Moore, J. (2013). Bystander education training for campus sexual assault prevention: An initial meta-analysis. *Violence and Victims*, 28(6), 1054–1067.
- Kay, & H. Thorisdottir (Eds.), *Social and psychological bases of ideology and system justification* (pp. 314–347). Oxford, England: Oxford University Press.
- Keen, S. (1991). *Faces of the enemy: Reflections of the hostile imagination*. San Francisco, CA: Harper.
- Kenrick, D. T., & Funder, D. C. (1988). Profiting from controversy: Lessons from the person–situation debate. *American Psychologist*, 43, 23–34.
- Kenrick, D. T., & Stringfield, D. O. (1980). Personality traits and the eye of the beholder: Crossing some traditional philosophical boundaries in the search for consistency in all of the people. *Psychological Review*, 87, 88–104.
- Kenrick, D. T., Griskevicius, V., Neuberg, S. L., & Schaller, M. (2010). Renovating the pyramid of needs: Contemporary extensions built upon ancient foundations. *Perspectives on Psychological Science*, 5, 292–314.
- Kern, M. L., & Friedman, H. S. (2008). Do conscientious individuals live longer? A quantitative review. *Health Psychology*, 27, 505–512.
- Kershaw, S. (2010, January 9). The terrorist mind: An Update. *New York Times*. Letöltve innen: nytimes.com/2010/01/10/weekinreview/10kershaw.html?emc=eta1&pagewanted=print
- Kesebir, S., Graham, J., & Oishi, S. (2010). A theory of human needs should be human-centered, not animal-centered: Commentary on Kenrick et al. (2010). *Perspectives on Psychological Science*, 5, 315–319.
- Kiehl, K. A., & Buckholz, J. W. (2010, September/October). Inside the mind of a psychopath. *Scientific American Mind*, 21(4), 22–29.
- Kihlstrom, J. F. (2013). The Person–situation interaction. In D. Carlston (Ed.), *Oxford handbook of social cognition*. New York, NY: Oxford University Press.
- Kim, E., & Markus, H. R. (1999). Deviance or uniqueness, harmony or conformity? A cultural analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77(4), 785–800.
- Kim, J., & Hatfield, E. (2004). Love types and subjective wellbeing. *Social Behavior and Personality: An International Journal*, 32, 173–182.
- King, B. M. (2013). The modern obesity epidemic, ancestral hunter-gatherers, and the sensory/reward control of food intake. *American Psychologist*, 68(2), 88–96.
- Kinsey, A. C., Pomeroy, W. B., & Martin, C. E. (1948). *Sexual behavior in the human male*. Philadelphia, PA: Saunders.
- Kinsey, A. C., Pomeroy, W. B., Martin, C. E., & Gebhard, P. H. (1953). *Sexual behavior in the human female*. Philadelphia, PA: Saunders.
- Kohn, P. M., Barnes, G. E., & Hoffman, F. M. (1979). Drug-use history and experience seeking among adult male correctional inmates. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 47, 708–715.
- Koltko-Rivera, M. E. (2006). Rediscovering the later version of Maslow's hierarchy of needs: Self-transcendence and opportunities for theory, research, and unification. *Review of General Psychology*, 10, 302–317.
- Kosslyn, S. M., Cacioppo, J. T., Davidson, R. J., Hugdahl, K., Lovaglio, W. R., Spiegel, D., & Rose, R. (2002). Bridging psychology and biology: The analysis of individuals in groups. *American Psychologist*, 57, 341–351. [Lásd még: Davidson, 1992a, b; 2000a, b; Heller et al., 1998.]
- Krackow, A., & Blass, T. (1995). When nurses obey or defy inappropriate physician orders: Attributional differences. *Journal of Social Behavior and Personality*, 10, 585–594.
- Krueger, R. F., & Markon, K. E. (2006). Understanding psychopathology: Melding behavior genetics, personality, and quantitative psychology to develop an empirically based mode. *Current Directions in Psychological Science*, 15, 113–117.
- Kurdek, L. A. (2005). What do we know about gay and lesbian couples? *Current Directions in Psychological Science*, 14, 251–254.
- Lacey, M., & Herszenhorn, D. M. (2011, January 8). In attack's wake, political repercussions. *New York Times*. Letöltve innen: nytimes.com/2011/01/09/us/politics/09giffords.html?\_r=1.
- Lane, E. (2006, July 28). Neuroscience in the courts—A revolution in justice? *Science*, 313, 458.
- Langlois, J. H., Riggman, L. A., Casey, R. J., Ritter, J. M., Rieser-Danner, L. A., & Jenkins, V. Y. (1987). Infant preferences for attractive faces: Rudiments of a stereotype. *Developmental Psychology*, 23, 363–369.
- Lankford, A. (2013). *The myth of martyrdom: What really drives suicide bombers, rampage shooters, and other self-destructive killers*. New York, NY: Macmillan.
- Lash, J. (2001). Dealing with the tinder as well as the flint. *Science*, 294, 1789.
- Latané, B., & Darley, J. M. (1968). Group inhibition of bystander intervention in emergencies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 10, 215–221.



- Laumann, E. O., Gagnon, J. H., Michael, R. T., & Michaels, S. (1994). *The social organization of sexuality: Sexual practices in the United States*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Leach, A. (2010, November 16). *The problem with cyber-bullying is the bullying not the cyber bit, says social researcher Danah Boyd*. shinyshiny.tv/2010/11/social\_researcher\_cyber\_bullying.html.
- LeDoux, J. (2002). *Synaptic self: How our brains become who we are*. New York, NY: Viking. [Lásd még: Canli et al., 2002; Carpenter, 2001a; Craik et al., 1999; Davidson, 2002; Zuckerman, 1995]
- LeDoux, J. E. (1996). *The emotional brain: The mysterious underpinnings of emotional life*. New York, NY: Simon & Schuster. [Lásd még Barinaga, 1996; Singer, 1995.]
- LeDoux, J. E. (2000). Emotion circuits in the brain. *Annual Review of Neuroscience*, 23, 155–184.
- Lee, J. L. (2009, August 29). What do you see? *Science News*, 176(5), 22–25.
- Lepper, M. R., Greene, D., & Nisbett, R. E. (1973). Undermining children's intrinsic interest with extrinsic reward: A test of the over-justification hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 322–324.
- Levenson, R. W. (1992). Autonomic nervous system differences among emotions. *Psychological Science*, 3, 23–27.
- Leventhal, H., & Tomarken, A. J. (1986). Emotion: Today's problems. *Annual Review of Psychology*, 37, 565–610.
- Levitin, D. J. (2006). *This is your brain on music: The science of a human obsession*. New York, NY: Dutton.
- Levy, S. R., Stroessner, S. J., & Dweck, C. S. (1998). Stereotype formation and endorsement: The role of implicit theories. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 1421–1436.
- Lilienfeld, S. O., Lynn, S. J., Ruscio, J., & Beyerstein, B. L. (2010). *50 great myths of popular psychology*. West Sussex, UK: Wiley-Blackwell.
- Lillard, A. (1999). Developing a cultural theory of mind: The CIAO approach. *Current Directions in Psychological Science*, 8, 57–61.
- Lillard, A. S. (1997). Other folks' theories of mind and behavior. *Psychological Science*, 8, 268–274. [Lásd még: Miller, 1984; Morris & Peng, 1994]
- Livi, S., Caprara, G. V., Alessandri, G., & Pierro, A. (2015). Positivity within teamwork: Cross levels effects of positivity on performance. *Personality and Individual Differences*, 85, 230–235.
- Lovibond, S. H., Adams, M., & Adams, W. G. (1979). The effects of three experimental prison environments on the behavior of nonconflict volunteer subjects. *Australian Psychologist*, 14, 273–285.
- Lutz, C. (1988). *Unnatural emotions*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Lyubomirsky, S., & Boehm, J. K. (2010). Human motives, happiness, and the puzzle of parenthood: Commentary on Kenrick et al. (2010). *Perspectives on Psychological Science*, 5, 327–334. [Lásd még: Person & Park, 2010.]
- Macrae, C. N., Milne, A. B., & Bodenhausen, G. V. (1994). Stereotypes as energy-saving devices: A peek inside the cognitive toolbox. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 37–47.
- Maddi, S. R. (2006). Hardiness: The courage to grow from stresses. *Journal of Positive Psychology*, 1(3), 160–168.
- Malatesta, V. J., Sutker, P. B., & Treiber, F. A. (1981). Sensation seeking and chronic public drunkenness. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 49, 282–294.
- Manning, R., Levine, M., & Collins, A. (2007). The Kitty Genovese murder and the social psychology of helping. *American Psychologist*, 62, 555–562.
- Markus, H. R., & Kitayama, S. (1994). The cultural construction of self and emotion: Implications for social behavior. In H. R. Markus & S. Kitayama (Eds.), *Emotion and culture: Empirical studies of mutual influence* (pp. 89–130). Washington, DC: American Psychological Association.
- Markus, H. R., Uchida, Y., Omeregic, H., Townsend, S. S. M., & Kitayama, S. (2006). Going for the gold: Models of agency in Japanese and American contexts. *Psychological Science*, 17, 103–112.
- Marsh, P. (1988). Detecting insincerity. In P. Marsh (Ed.), *Eye to eye: How people interact*. (Ch. 14, pp. 116–119). Oxford, England: Oxford Andromeda.
- Maruyama, G., & Miller, N. (1975). *Physical attractiveness and classroom acceptance* (Research Report 75–2). Los Angeles: University of Southern California, Social Science Research Institute.
- Maslow, A. (1943). A theory of human motivation. *Psychological Review*, 50, 370–396. Letöltve innen: psychclassics.yorku.ca/Maslow/motivation.htm.
- Maslow, A. H. (1968). *Toward a psychology of being* (2nd ed.). New York, NY: Van Nostrand.
- Maslow, A. H. (1970). *Motivation and personality* (Rev. ed.). New York, NY: Harper & Row.
- Maslow, A. H. (1971). *Farther reaches of human nature*. New York, NY: Viking Penguin.
- Masters, W. H., & Johnson, V. E. (1966). *Human sexual response*. Boston, MA: Little, Brown.
- Masters, W. H., & Johnson, V. E. (1970). *Human sexual inadequacy*. Boston, MA: Little, Brown.
- Masters, W. H., & Johnson, V. E. (1979). *Homo sexuality in perspective*. Boston, MA: Little, Brown.
- Mather, M. (2007). Emotional arousal and memory binding: An object-based framework. *Perspectives on Psychological Science*, 2, 33–52.
- Matsumoto, D. (1996). *Culture and psychology*. Pacific Grove, CA: Brooks/Cole. [Lásd még: Jenkins, 1994; Manson, 1994]
- Mayer, J. D. (1999, September). Emotional intelligence: Popular or scientific psychology? *American Psychological Association Monitor*, 50.
- Mayer, J. D., Salovey, P., & Caruso, D. R. (2008). Emotional intelligence: new ability or eclectic traits? *American Psychologist*, 63(6), 503–517.
- McAdams, D. P. (1992). The five-factor model in personality: A critical appraisal. *Journal of Personality*, 60, 239–361.



- McAdams, D. P. (2006). *The redemptive self: Stories Americans live by*. New York, NY: Oxford University Press.
- McAdams, D. P., & Pals, J. L. (2006). A new Big Five: Fundamental principles for an integrative science of personality. *American Psychologist*, 61, 204–217.
- McAnulty, R. D., & Burnette, M. M. (2004). *Exploring human sexuality: Making healthy decisions* (2nd ed.). Boston, MA: Allyn & Bacon.
- McClelland, D. C. (1965). Achievement and entrepreneurship: A longitudinal study. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1, 389–392.
- McClelland, D. C. (1985). *Human motivation*. New York, NY: Scott Foresman.
- McClelland, D. C. (1987a). Characteristics of successful entrepreneurs. *The Journal of Creative Behavior*, 21, 219–233.
- McClelland, D. C. (1987b). *Human motivation*. New York, NY: Cambridge University Press. [Lásd még: Cooper, 1983; French & Thomas, 1958]
- McClelland, D. C. (1993). Intelligence is not the best predictor of job performance. *Current Directions in Psychological Science*, 2, 5–6.
- McCrae, R. R., Terraciano, A., & 78 members of the Personality Profiles of Cultures Project. (2005). Universal features of personality traits from the observer's perspective: Data from 50 cultures. *Journal of Personality and Social Psychology*, 88, 547–561.
- McCullough, M. L. (2001). Freud's seduction theory and its rehabilitation: A saga of one mistake after another. *Review of General Psychology*, 5, 3–22.
- McGlone, M. S., & Aronson, J. (2006). Stereotype threat, identity salience, and spatial reasoning. *Journal of Applied Developmental Psychology*, 27, 486–493.
- McLeod, F. (2008, March 8). *Bullying affects girls far more than boys*. Letöltve innen: [news.scotsman.com/bullyingatschool/bullying-affects-girls-far-more.3857607.jp](http://news.scotsman.com/bullyingatschool/bullying-affects-girls-far-more.3857607.jp).
- McLeod, L. (2013). *Three situations that call for a Red Team*. Letöltve innen: [mcleodandmore.com/2013/10/01/three-situations-that-call-for-a-red-team/](http://mcleodandmore.com/2013/10/01/three-situations-that-call-for-a-red-team/).
- Meeus, W. H. J., & Raaijmakers, Q. A. W. (1986). Administrative obedience: Carrying out orders to use psychological-administrative violence. *European Journal of Social Psychology*, 16, 311–324.
- Mehl, M. R., Gosling, S. D., & Pennebaker, J. W. (2006). Personality in its natural habitat: Manifestations and implicit folk theories of personality in daily life. *Journal of Personality and Social Psychology*, 90, 862–877.
- Merari, A. (2006). Psychological aspects of suicidal terrorism. In B. Bongar, L. M. Brown, L. Beutler, J. N. Breckenridge, & P. G. Zimbardo (Eds.), *Psychology and terrorism*, (pp. 101–115). New York, NY: Oxford University Press.
- Meston, C. M., & Buss, D. M. (2009). *Why women have sex: The psychology of sex in women's own voices*. New York, NY: Times Books.
- Meyer-Lindenberg, A. (2008, August 8). Trust me on this. *Science*, 321, 778–780.
- Meyer-Lindenberg, A. (2009, April/May). Perturbed personalities. *Scientific American Mind*, 20(2), 41–43.
- Michael, R. T., Gagnon, J. H., Laumann, E. O., & Kolata, G. (1994). *Sex in America: A definitive survey*. New York, NY: Little, Brown.
- Milgram, S. (1965). Some conditions of obedience and disobedience to authority. *Human Relations*, 18, 56–76.
- Milgram, S. (1974). *Obedience to authority*. New York, NY: Harper & Row.
- Miller, G. (2006a, August 4). The emotional brain weighs its options. *Science*, 313, 600–601.
- Miller, G. (2006c, January 27). The unseen: Mental illness's global toll. *Science*, 311, 458–461.
- Miller, G. (2008, September 5). Investigating the psychopathic mind. *Science*, 321, 1284–1286.
- Miller, K. E., Barnes, G. M., Sabo, D. F., Melnick, M. J., & Farrell, M. P. (2002). Anabolic-androgenic steroid use and other adolescent problem behaviors: Rethinking the male athlete assumption. *Sociological Perspectives*, 45, 467–489.
- Mintz, L. B., & Betz, N. E. (1986). Sex differences in the nature, realism, and correlates of body image. *Sex Roles*, 15, 185–195.
- Mischel, W. (1968). *Personality and assessment*. New York, NY: Wiley.
- Mischel, W. (1973). Toward a cognitive social learning conceptualization of personality. *Psychological Review*, 80, 252–283.
- Mischel, W. (1990). Personality dispositions revisited and revised: A view after three decades. In L. A. Pervin (Ed.), *Handbook of personality: Theory and research*. New York, NY: Guilford Press.
- Mischel, W. (1993). *Introduction to personality* (5th ed.). Fort Worth, TX: Harcourt Brace Jovanovich College Publishers.
- Mischel, W. (2003). Challenging the traditional personality psychology paradigm. In R. J. Sternberg, (Ed.), *Psychologists defying the crowd: Stories of those who battled the establishment and won* (pp. 139–156). Washington, DC: American Psychological Association.
- Mischel, W. (2014). *The marshmallow test: Mastering self-control*. New York, NY: Little, Brown.
- Mischel, W., & Shoda, Y. (1995). A cognitive-affective system theory of personality: Reconceptualizing situations, dispositions, dynamics, and invariance in personality structure. *Psychological Review*, 102, 246–268.
- Mischel, W., & Shoda, Y. (1995). A cognitive-affective system theory of personality: Reconceptualizing situations, dispositions, dynamics, and invariance in personality structure. *Psychological Review*, 102, 246–268.
- Miyake, A., Kost-Smith, L. E., Finkelstein, N. D., Pollock, S. J., Cohen, G. L., & Ito, T. A. (2010). Reducing the gender achievement gap in college science: A classroom study of values affirmation. *Science*, 330, 1234–1237.



- Moghaddam, F. M., Taylor, D. M., & Wright, S. C. (1993). *Social psychology in cross-cultural perspective*. New York, NY: W. H. Freeman.
- Molden, D. C., & Dweck, C. S. (2006). Finding „meaning” in psychology: A lay theories approach to self-regulation, social perception, and social development. *American Psychologist*, 61, 192–203.
- Monaghan, P. (1999, February 26). Lessons from the „marriage lab.” *Chronicle of Higher Education*, A9.
- Mones, A. G., & Schwartz, R. C. (2007). The functional hypothesis: A family systems contribution toward an understanding of the healing process of the common factors. *Journal of Psychotherapy Integration*, 17, 314–329.
- Money, J. (1987). Sin, sickness, or status? Homosexual gender identity and psychoneuroendocrinology. *American Psychologist*, 42, 384–399.
- Monte, C. F. (1980). *Beneath the mask: An introduction to theories of personality* (2nd ed.). New York, NY: Holt, Rinehart and Winston.
- Montoya, R. M., & Horton, R. S. (2013). A meta-analytic investigation of the processes underlying the similarity-attraction effect. *Journal of Social and Personal Relationships*, 30(1), 64–94.
- Mori, K., & Arai, M. (2010a). No need to fake it: Reproduction of the Asch experiment without confederates. *International Journal of Psychology*, 45(5), 390–397. doi:10.1080/00207591003774485
- Moriarty, T. (1975). Crime, commitment and the responsive bystander: Two field experiments. *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, 370–376.
- Morris, W. N., & Miller, R. S. (1975). The effects of consensus-breaking and consensus-preempting partners on reduction of conformity. *Journal of Experimental Social Psychology*, 11, 215–223.
- Munsey, C. (2006, July/August). Frisky, but more risky. *Monitor on Psychology*, 37(7), 40–42.
- Munsey, C. (2009, October). Insufficient evidence to support sexual orientation change efforts. *Monitor on Psychology*, 40(9), 29.
- Muro, A., Castella, J., Sotoca, C., Estaun, S., Valero, S., & Goma-i-Freixanet, M. (2015). To what extent is personality associated with time perspective? *Anales de Psicología*, 31(2), 488–493.
- Murphy, G., & Murphy, L. B. (Eds.). (1968). *Asian psychology*. New York, NY: Basic Books.
- Muthukrishna, M., Morgan, T. J. H., & Joseph Henrich, J. (in press). The when and who of social learning and conformist transmission. *Evolution and Human Behavior*. doi:10.1016/j.evolhumbehav.2015.05.004
- Myers, I. B. (1998). *Introduction to Type®* (6th ed.). Mountain View, CA: CPP, Inc.
- Nahemow, L., & Lawton, M. P. (1975). Similarity and propinquity in friendship formation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 205–213.
- Naqvi, N., Shiv, B., & Beehara, A. (2006). The role of emotion in decision making: a cognitive neuroscience perspective. *Current Directions in Psychological Science*, 15(5), 260–264.
- National Academies of Science. (2003). *The polygraph and lie detection*. Washington, DC: National Academies Press.
- National Institute of Mental Health (NIMH). (2010b). *Statistics*. Letöltve innen: nimh.nih.gov/statistics/index.Shtml
- Neal, D. (Producer). (2000, September 20). [Television broadcast of Olympic Games]. New York, NY: NBC. [Idézve in Markus et al., 2006]
- Nedeltcheva, A.V., Kilkus, J.M., Imperial, J., Kasza, K., Schoeller, D.A., & Penev, P.D. (2009). Sleep curtailment is accompanied by increased intake of calories from snacks. *American Journal of Clinical Nutrition*, 89(1), 126–133.
- Nelson, C. A. (1987). The recognition of facial expressions in the first two years of life: Mechanisms of development. *Child Development*, 58, 889–909.
- Nelson, C. A. III, Zeanah, C. H., Fox, N. A., Marshall, P. J., Smyke, A. T., & Guthrie, D. (2007, December 21). Cognitive recovery in socially deprived young children: The Bucharest early intervention project. *Science*, 318, 1937–1940. [Lásd még: Milum & Emanuel, 2007.]
- Newcomb, T. M. (1943). *Personality and social change*. New York, NY: Holt.
- Newcomb, T. M., Koenig, D. E., Flacks, R., & Warwick, D. P. (1967). *Persistence and change: Bennington College and its students after twenty-five years*. New York, NY: Wiley.
- Newman, C. (2004, August). Why are we so fat? *National Geographic*, 206, 46–61.
- Nicholson, I. (2007, Fall). Maslow: Toward a psychology of being. *The General Psychologist*, 42(2), 25–26. [Lásd még: Baumeister & Leary, 1995; Brehm, 1992; Hatfield & Rapson, 1993; Kelley et al., 1983; Weber & Harvey, 1994a,b.]
- Niedenthal, P. M. (2007, May 18). Embodying emotion. *Science*, 316, 1002–1005.
- Noble, K. G., Houston, S. M., Brito, N. H., Bartsch, H., Kan, E., Kuperman, J. M., Sowell, E. R. (2015). Family income, parental education and brain structure in children and adolescents. *Nature Neuroscience*, 18(5), 773–778.
- Norenzayan, A., & Nisbett, R. E. (2000). Culture and causal cognition. *Current Directions in Psychological Science*, 9, 132–135. [Lásd még: Fletcher & Ward, 1988; Miller, 1984; Triandis, 1996]
- Novotney, A. (2008b, March). Preventing harassment at schools. *Monitor on Psychology*, 18–20.
- Novotney, A. (2009a, April). New solutions. *Monitor on Psychology*, 40(4), 47–51.
- Olweus, D. (1993). *Bullying at school: What we know and what we can do*. Oxford, England: Blackwell.
- Park, D. C. (2007). Eating disorders: A call to arms. *American Psychologist*, 62, 158.
- Parker-Pope, T. (2009, June 23). How the food makers captured our brains. *New York Times*. Letöltve innen: nytimes.com/2009/06/23/health/23well.html.
- Patrick, C. J. (2007). Getting to the heart of psychopathy. In H. Herve & J. C. Yuille (Eds.), *Psychopathy: Theory, research, and social implications*, pp. 207–252. Hillsdale, NJ: Erlbaum.



- Patterson, C. J. (2006). Children of lesbian and gay parents. *Current Directions in Psychological Science*, 15, 241–244.
- Patzner, G. L. (1985). *The physical attractiveness phenomena*. New York, NY: Plenum Press.
- Pearson, H. (2006, June 22). Lure of lie detectors spooks ethicists. *Nature*, 441, 918–919. [Lásd még: McKhann, 2006; Neuroethics Needed, 2006]
- Pedersen, P. (1979). Non-Western psychology: The search for alternatives. In A. J. Marsella, R. G. Tharp, & T. J.
- Peplau, L. A. (2003). Human sexuality: How do men and women differ? *Current Directions in Psychological Science*, 12, 37–40.
- Pervin, L. A. (1985). Personality: Current controversies, issues, and directions. *Annual Review of Psychology*, 36, 83–114.
- Peterson, C., & Seligman, M. E. P. (2004). *Character strengths and virtues*. Washington, DC: American Psychological Association & Oxford University Press.
- Pettigrew, T. F. (1998). Intergroup contact theory. *Annual Review of Psychology*, 49, 65–85.
- Pfetsch, J., Steffgen, G., Gollwitzer, M., & Ittel, A. (2011). Prevention of aggression in schools through a bystander intervention training. *International Journal of Developmental*
- Pillard, R., & Bailey, M. (1991). A genetic study of male sexual orientation. *Archives of General Psychiatry*, 48, 1089–1096.
- Pinel, J. P. J., Assanand, S., & Lehman, D. R. (2000). Hunger, eating, and ill health. *American Psychologist*, 55, 1105–1116.
- Pines, A., & Zimbardo, P. G. (1978). The personal and cultural dynamics of shyness: A comparison between Israelis, American Jews and Americans. *Journal of Psychology and Judaism*, 3, 81–101.
- Plutchik, R. (1980). *Emotion: A psychoevolutionary synthesis*. New York, NY: Harper & Row.
- Plutchik, R. (1984). Emotions: A general psychoevolutionary theory. In K. Scherer & P. Ekman (Eds.), *Approaches to emotion*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Popkin, B. M. (2007, September). The world is fat. *Scientific American*, 297(3), 88–95.
- Portner, M. (2008). The orgasmic mind. *Scientific American Mind*, 19(2), 67–71.
- Poulsen, F. O., Holman, T. B., Busby, D. M., & Carroll, J. S. (2013). Physical attraction, attachment styles, and dating development. *Journal of Social and Personal Relationships*, 30(3), 301–319.
- Prentice, D. A., & Miller, D. T. (1993). Pluralistic ignorance and alcohol use on campus: Some consequences on misperceiving the social norm. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64, 243–256.
- Priest, R. F., & Sawyer, J. (1967). Proximity and peer-ship: Bases of balance in interpersonal attraction. *American Journal of Sociology*, 72, 633–649.
- Provine, R. R. (2004). Laughing, tickling, and the evolution of speech and self. *Current Directions in Psychological Science*, 13, 215–218.
- Quinones-Vidal, E., Lopez-Garcia, J. J., Penaranda-Ortega, M., & Tortosa-Gil, F. (2004). The nature of social and personality psychology as reflected in JPSP, 1965–2000. *Journal of Personality and Social Psychology*, 86, 435–452.
- Raine, A. (2008). From genes to brain to antisocial behavior. *Current Directions in Psychological Science*, 17, 323–328.
- Regier, D. A., Boyd, J. H., Burke, J. D., Rae, D. S., Myers, J. K., Kramer, M., Locke, B. Z. (1988). One-month prevalence of mental disorders in the United States. *Archives of General Psychiatry*, 45, 977–986.
- Regier, D. A., Narrow, W. E., Rae, D. S., Manderscheid, R. W., Locke, B. Z., & Goodwin, F. K. (1993). The de facto U.S. mental and addictive disorders service system: Epidemiologic Catchment Area prospective 1-year-prevalence rates of disorders and services. *Archives of General Psychiatry*, 50, 85–94.
- Rentfrow, P. J., Gosling, S. D., & Potter, J. (2008). A theory of the emergence, persistence, and expression of geographic variation in psychological characteristics. *Perspectives on Psychological Science*, 3, pp. 339–369. doi:10.1111/j.1745-6924.2008.00084.x
- Rentfrow, P. J., Jost, J. T., Gosling, S. D., & Potter, J. (2009). Statewide differences in personality predict voting patterns in 1996–2004 U.S. presidential elections. In J. T. Jost, A. C.
- Rhodes, G., Sumich, A., & Byatt, G. (1999). Are average facial configurations attractive only because of their symmetry? *Psychological Science*, 10, 52–58. [Lásd még: Langlois & Roggman, 1990; Langlois et al., 1994.]
- Rich, L. E. (2004, January). Bringing more effective tools to the weight-loss table. *Monitor on Psychology*, 35(1), 52–55.
- Richards, J. M., & Gross, J. J. (2000). Emotion regulation and memory: The cognitive costs of keeping one's cool. *Journal of Personality & Social Psychology*, 79, 410–424.
- Ridaura, V. K., Faith, J. J., Rey, F. E., Cheng, J., Duncan, A. E., Kau, A. L., Gordon, J. I. (2013, September 6). Gut microbiota from twins discordant for obesity modulate metabolism in mice. *Science*, 341(6150), p. 1241214. doi:10.1126/science.1241214
- Robins, R. W. (2005, October 7). The nature of personality: Genes, culture, and national character. *Science*, 310, 62–63.
- Rogers, C. R. (1961). *On becoming a person: A therapist's view of psychotherapy*. Boston, MA: Houghton Mifflin. [Lásd még: Rogers, 1951, 1980.]
- Rohan, T. (2014). Marcus Mariota of Oregon wins Heisman Trophy, and Hawaii rejoices. *New York Times*. Letöltve innen: nytimes.com/2014/12/14/sports/ncaafootball/marcus-mariota-of-oregon-wins-heisman-trophy.html?\_r=0
- Rohrer, M., et al. (1954). The stability of autokinetic judgment. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 49, 595–597.



- Rosenblatt, P. (1966). A cross-cultural study of child rearing and romantic love. *Journal of Personality and Social Psychology*, 4, 336–338.
- Ross, P. (2003, September). Mind readers. *Scientific American*, 289, 74–77.
- Rotter, J. B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs*, 80 (Whole no. 609).
- Rotter, J. B. (1971, June). External control and internal control. *Psychology Today*, 4, 37–42, 58–59.
- Rotter, J. B. (1990). Internal versus external control of reinforcement: A case history of a variable. *American Psychologist*, 45, 489–493.
- Rozin, P. (1996). Towards a psychology of food and eating: From motivation to module to model to marker, morality, meaning, and metaphor. *Current Directions in Psychological Science*, 5, 18–24.
- Russell, J. A., & Widen, S. C. (2002). Words versus faces in evoking preschool children's knowledge of the causes of emotions. *International Journal of Behavioral Development*, 28, 97–103. doi: 10.1080/0165025004000582.
- Salovey, P., & Grewal, D. (2005). The science of emotional intelligence. *Current Directions in Psychological Science*, 14, 281–285.
- Salovey, P., & Mayer, J. D. (1990). Emotional intelligence. *Imagination, Cognition, and Personality*, 9, 185–211. [Lásd még Mayer & Salovey, 1997, 1995.]
- Sapolsky, R. (2002, November). The loveless man... who invented the science of love. *Scientific American*, 287(5), 95–96.
- Savin-Williams, R. C. (2006). Who's gay? Does it matter? *Current Directions in Psychological Science*, 15, 40–44.
- Sax, B. (2002). *Animals in the Third Reich: Pets, scapegoats, and the Holocaust*. London, England: Continuum International Publishers.
- Saxe, L., Dougherty, D., & Cross, T. (1985). The validity of polygraph testing: Scientific analysis and public controversy. *American Psychologist*, 40, 355–366.
- Schachter, S. (1971). *Emotion, obesity and crime*. New York, NY: Academic Press.
- Schaller, M., Neuberg, S. L., Griskevicius, V., & Kenrick, D. T. (2010). Pyramid power: Response to commentaries. *Perspectives on Psychological Science*, 5, 335–337.
- Schlenker, B. R., Weingold, M. F., & Hallam, J. R. (1990). Self-serving attributions in social context: Effects of self-esteem and social pressure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 855–863. [Lásd még: Epstein & Feist, 1988; Ickes & Layden, 1978.]
- Schmitt, D. P., Allik, J., McCrae, R. R., & Benet-Martínez, V. (2007). The geographic distribution of Big Five personality traits: Patterns and profiles of human self-description across 56 nations. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 38, 173–212. [Lásd még: Birenbaum & Montag, 1986; Guthrie & Benet, 1970; McCrae & Costa, 1997; Paunonen et al., 1992.]
- Schroeder, D. A., & Prentice, D. A. (1995). *Pluralistic ignorance and alcohol use on campus II: Correcting misperceptions of the social norm*. Unpublished manuscript, Princeton University.
- Schultz, D. P., & Schultz, S. E. (2006). *Psychology and work today: An introduction to industrial and organizational psychology* (9th ed.). Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.
- Schwartz, J., & Wald, M. L. (2003, March 9). Smart people working collectively can be dumber than the sum of their brains: „Groupthink” is 30 years old, and still going strong. *New York Times*. Letöltve innen: [mindfully.org/Reform/2003/Smart-People-Dumber9mar03.htm](http://mindfully.org/Reform/2003/Smart-People-Dumber9mar03.htm).
- Science*, 303, 1157–1162.
- Science*, 5(1–2), 139–149.
- Segal, M. W. (1974). Alphabet and attraction: An unobtrusive measure of the effect of propinquity in a field setting. *Journal of Personality and Social Psychology*, 30, 654–657.
- Segall, M. H., Dasen, P. R., Berry, J. W., & Poortinga, Y. H. (1999). *Human behavior in global perspective: An introduction to cross-cultural psychology* (2nd ed.). Boston, MA: Allyn & Bacon.
- Selby, E. A., & Joiner, T. E., Jr. (2009). Cascades of emotion: The emergence of borderline personality disorder from emotional and behavioral dysregulation. *Review of General Psychology*, 13, 219–229.
- Shariff, A. F., & Tracy, J. L. (2011). What are emotion expressions for? *Current Directions in Psychological Science*, 20(6), 395–399.
- Sherif, C. W. (1981, August). *Social and psychological bases of social psychology*. The G. Stanley Hall Lecture on social psychology, presented at the annual convention of the American Psychological Association, Los Angeles, CA.
- Sherif, M. (1935). A study of some social factors in perception. *Archives of Psychology*, 27, 187.
- Sherrer, H. (2008). *Dehumanization is not an option: An inquiry into the exercise of authority against perceived wrongdoers*. Seattle, WA: Justice Institute.
- Shih, M., Pittinsky, T., & Ambady, N. (1999). Stereotype susceptibility: Identity salience and shifts in quantitative performance. *Psychological Science*, 10, 80–83.
- Shiraev, E., & Levy, D. (2001). *Cross-cultural psychology: Critical thinking and contemporary applications*. Boston, MA: Allyn & Bacon.
- Shiraev, E., & Levy, D. (2006). *Cross-cultural psychology: Critical thinking and contemporary applications* (3rd ed.). Boston, MA: Allyn & Bacon.
- Shweder, R. A. (1991). *Thinking through cultures*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Sigelman, C. K., Thomas, D. B., Sigelman, L., & Robich, F. D. (1986). Gender, physical attractiveness, and electability: An experimental investigation of voter biases. *Journal of Applied Social Psychology*, 16, 229–248.
- Simpson, J. A., & Harris, B. A. (1994). Interpersonal attraction. In A. L. Weber & J. H. Harvey (Eds.), *Perspectives on close relationships* (pp. 45–66). Boston, MA: Allyn & Bacon.



- Sinclair, R. C., Hoffman, C., Mark, M. M., Martin L. L., & Pickering, T. L. (1994). Construct accessibility and the misattribution of arousal: Schacter and Singer revisited. *Psychological Sciences*, 5, 15–18.
- Singer, T., Seymour, B., O'Doherty, J., Kaube, H., Dolan, R. J., & Frith, C. D. (2004, February 20). Empathy for pain involves the affective but not sensory components of pain.
- Smith, C. A., & Ellsworth, P. C. (1987). Patterns of appraisal and emotion related to taking an exam. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 475–488.
- Smith, G. T., Spillane, N. S., & Annus, A. M. (2006). Implications of an emerging integration of universal and culturally specific psychologies. *Perspectives on Psychological Science*, 1, 211–233. [Lásd még: Matsumoto, 1994, 1996]
- Social Psychology*, 28(1), 129–137.
- Solms, M. (2004, May). Freud returns. *Scientific American*, 17(2), 28–35.
- Solms, M. (2006). Freud returns, *Scientific American Mind*, 17 (2), 28–35.
- Spitz, R. A. (1946). Hospitalism: A follow-up report on investigation described in Volume I, 1945. *The Psychoanalytic Study of the Child*, 2, 113–117.
- Srivastava, S., John, O. P., Gosling, S. D., Potter, J. (2003). Development of personality in early and middle adulthood: Set like plaster or persistent change? *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 1041–1053.
- Stavish, S. (1994, Fall). Breathing room. *Stanford Medicine*, 12(1), 18–23.
- Steele, C. M., Spencer, S. J., & Aronson, J. (2002). Contending with group image: The psychology of stereotype and social identity threat. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology*, Vol. 34 (pp. 379–440). San Diego, CA: Academic Press.
- Sternberg, R. J. (1998). *Cupid's arrow: The course of love through time*. New York, NY: Cambridge University Press.
- Stix, G. (2008, August). Lighting up the lies. *Scientific American*, 229, 18, 20.
- Stone, J., Lynch, C. I., Sjomeling, M., & Darley, J. M. (1999). Stereotype threat effects on Black and White athletic performance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, 1213–1227.
- Striegel-Moore, R. H., & Bulik, C. M. (2007). Risk factors for eating disorders. *American Psychologist*, 62, 181–198. Keel, P. K., & Klump, K. L. (2003). Are eating disorders culture-bound syndromes? Implications for conceptualizing their etiology. *Psychological Bulletin*, 129, 747–769.
- Striegel-Moore, R. H., Silberstein, L. R., & Rodin, J. (1993). The social self in bulimia nervosa: Public self-consciousness, social anxiety, and perceived fraudulence. *Journal of Abnormal Psychology*, 102, 297–303.
- Sue, S. (1983). *The mental health of Asian Americans*. San Francisco, CA: Jossey-Bass.
- Sue, S. (1991). Ethnicity and culture in psychological research and practice. In J. D. Goodchilds (Ed.), *Psychological perspectives on human diversity in America* (pp. 47–86). Washington, DC: American Psychological Association.
- Sulloway, F. J. (1992). *Freud, biologist of the mind: Beyond the psychoanalytic legend*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Sulloway, F. J. (1996). *Born to rebel: Birth order, family dynamics and creative lives*. New York, NY: Pantheon Books.
- Sulloway, F. J., & Zweigenhaft, R. (2010). Birth order and risk taking in athletics: A meta-analysis and study of major league baseball. *Personality and Social Psychology Review*, 14, 402–416.
- Swann, W. B., Jr., Hixon, J. G., & De La Ronde, C. (1992). Embracing the bitter „truth”: Negative self-concepts and marital commitment. *Psychological Science*, 3, 118–121.
- Talhelm, T., Zhang, X., Oishi, S., Shimin, C., Duan, D., Lan, X., & Kitayama, S. (2014). Large-scale psychological differences within China explained by rice versus wheat agriculture. *Science*, 344(6184), 603–608. doi: 10.1126/science.1246850
- Tavris, C. (1989). *Anger: The misunderstood emotion*. New York, NY: Touchstone.
- Tavris, C. (1991). The mismeasure of woman: Paradoxes and perspectives in the study of gender. In J. D. Goodchilds (Ed.), *Psychological perspectives on human diversity in America* (pp. 87–136). Washington, DC: American Psychological Association.
- Tavris, C. (1995). From excessive rage to useful anger. *Contemporary Psychology*, 40(11), 1101–1102.
- Tavris, C., & Aronson, E. (2007). *Mistakes were made, but not by me*. Orlando, FL: Harcourt.
- Taylor, L. S., Fiore, A. T., Mendelshon, G. A., & Cheshire, C. (2011). „Out of my league”: A real-world test of the matching hypothesis. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 39, 456–467.
- Thompson, J. K. (1986, April). Larger than life. *Psychology Today*, 38–44.
- Thompson, R. C., Kulas, J. T., Anderson, M. G., & Arneson, J. J. (2015). The Myers-Briggs Type Indicator in organizational settings: A theoretical review and psychometric analysis. (Under review)
- Totterdell, P. (2000). Catching moods and hitting runs: Mood linkage and subjective performance in professional sport. *Journal of Applied Psychology*, 85, 848–859.
- Totterdell, P., Kellett, S., Briner, R. B., & Teuchmann, K. (1998). Evidence of mood linkage in work groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 1504–1515.
- Tracy, J. L., & Robins, R. W. (2004). Show your pride: Evidence for a discrete emotion expression. *Psychological Science*, 15, 194–197.
- Triandis, H. (1989). The self and social behavior in differing cultural contexts. *Psychological Review*, 96, 506–520.
- Triandis, H. (1990). Cross-cultural studies of individualism and collectivism. In J. Berman (Ed.), *Nebraska Symposium on Motivation*, 1989 (pp. 42–133). Lincoln: University of Nebraska Press.



- Triandis, H. C. (1994). *Culture and social behavior*. New York: McGraw-Hill.
- Triandis, H. C. (1995). *Individualism & collectivism*. Boulder, CO: Westview Press. [Lásd még: Triandis, 1989, 1990, 1994; Triandis & Gelfand, 1998]
- Tsai, M., & Uemura, A. (1988). Asian Americans: the struggles, the conflicts and the successes. In P. Bronstein and K. Quina (Eds.), *Teaching the psychology of people: Resources for gender and sociocultural awareness*, Washington, DC: American Psychological Association.
- Turner, J. C., & Oakes, P. J. (1989). Self-categorization theory and social influence. In P. B. Paulus (Ed.), *Psychology of group influence* (2nd ed.). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Usart, M., & Romero, M. (2014). Spanish Zimbardo Time Perspective Inventory construction and validity among higher education Students. *Electronic Journal of Research in Educational Psychology*, 12(2).
- Wallbott, H. G., Ricci-Bitti, P., & Banniger-Huber, E. (1986). Non-verbal reactions to emotional experiences. In K. R. Scherer, H. G. Wallbott, & A. B. Summerfield (Eds.), *Experiencing emotion: A cross-cultural study* (pp. 98–116). *European monographs in social psychology*. New York, NY: Cambridge University Press.
- Walsh, R. (1984). Asian psychologies. In R. Corsini (Ed.), *Encyclopedia of Psychology*, (pp. 90–94). New York, NY: Wiley.
- Walton, G. M., & Cohen, G. L. (2003). Stereotype lift. *Journal of Experimental Social Psychology*, 39, 456–467.
- Wargo, E. (2009). Resisting temptation: Psychological research brings new strength to understanding willpower. *Observer*, 22(1), 10–17.
- Weiss, R. (2007, November 11). Study debunks theory on teen sex, delinquency. *Washington Post*. Retrieved from [www.washingtonpost.com/wp-dyn/content/article/2007/11/10/AR2007111001271\\_pf.html](http://www.washingtonpost.com/wp-dyn/content/article/2007/11/10/AR2007111001271_pf.html).
- Wells, B. E., & Twenge, J. M. (2005). Changes in young people's sexual behavior and attitudes, 1943–1999: A crosstemporal meta-analysis. *Review of General Psychology*, 9, 249–261.
- Westen, D. (1998). The scientific legacy of Sigmund Freud: Toward a psychodynamically informed psychological science. *Psychological Bulletin*, 124, 333–371.
- Whalen, P. J. (1998) Fear, vigilance, and ambiguity: Initial neuroimaging studies of the human amygdala. *Current Directions in Psychological Science*, 7, 177–188.
- Whitley, B. E., Jr. (1999). Right-wing authoritarianism, social dominance orientation, and prejudice. *Journal of Personality and Social Psychology*, 7, 126–134.
- Wilner, D., Walkley, R., & Cook, S. (1955). *Human relations in interracial housing*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Winerman, L. (2006d, February). The culture-cognition connection. *Monitor on Psychology*, 37(2), 64–65.
- Winerman, L. (2012a, September). Changing our brains, changing ourselves. *Monitor on Psychology*, 43(8), 30–33.
- Winerman, L. (2012b, February). Questionnaire: „A machine for jumping to conclusions.” *Monitor on Psychology*, 43(2), 24–27
- Winkelman, P., Knutson, B., Paulus, M., & Trujillo, J. L. (2007). Affective influence on judgments and decisions: Moving toward core mechanisms. *Review of General Psychology*, 11, 179–192.
- Winter, D. G., John, O. P., Stewart, A. J., & Klohnen, E. C. (1998). Traits and motives: Toward an integration of two traditions in personality research. *Psychological Review*, 105, 230–250.
- Wolfson, A. (2005, October 19). A hoax most cruel. *The Courier-Journal* (Louisville, Kentucky).
- Woodworth, R. S. (1918). *Dynamic psychology*. New York, NY: Columbia University Press.
- Yamamoto, A. (Producer). (2000, October 8). *NHK Special* [Television broadcast of Olympic Games]. Tokyo: NHK. [Idézve: in Markus et al., 2006]
- Zhang, J. W., & Howell. (2014, September). Paper presented at the 1st International Conference on Time Perspective, Coimbra, Portugal. V. Ortuno & P. Cordeiro (Eds.). Coimbra University Press.
- Zimbardo, P. G. (1953). The dynamics of prejudice and assimilation among two underprivileged minority groups in New York City. *Alpha Kappa Delta*, XXIV (1), 16–22.
- Zimbardo, P. G. (1977). *Shyness: What it is, what to do about it*. Reading, MA: Addison Wesley. (Reprinted in 1991.)
- Zimbardo, P. G. (1990). *Shyness: What it is, what to do about it* (Rev. ed.). Reading, MA: Perseus Books. (Original work published 1977.)
- Zimbardo, P. G. (2007). *The Lucifer effect: Understanding how good people turn evil*. New York, NY: Random House. [Lásd még: Haney et al., 1973; Haney & Zimbardo, 1998; Zimbardo, 1973, 1975; Zimbardo et al., 1999; replicated in Australia by Lovibond et al., 1979]
- Zimbardo, P. G. (2008). On being „Shoe” at Yale: A study in institutional conformity. In preparation. Stanford University.
- Zimbardo, P. G., & Boyd, J. N. (1999). Putting time in perspective: A valid, reliable individual-differences metric. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, 1271–1288.
- Zucker, G. S., & Weiner, B. (1993). Conservatism and perceptions of poverty: An attributional analysis. *Journal of Applied Social Psychology*, 23, 925–943.
- Zuckerman, M. (1995). Good and bad humors: Biochemical bases of personality and its disorders. *Psychological Science*, 6, 325–332.
- Zuckerman, M. (2004). The shaping of personality: Genes, environments, and chance encounters.

- Journal of Personality Assessment*, 82, 11–22.  
[Lásd még: Zuckerman, 1995; Zuckerman et al., 1978, 1980, 1993.]
- Zuckerman, M., Buchsbaum, M. S., & Murphy, D. L. (1980). Sensation seeking and its biological correlates. *Psychological Bulletin*, 88, 187–214.
- Zuckerman, M., Eysenck, S., & Eysenck, H. J. (1978). Sensation seeking in England and America: Cross-cultural, age and sex comparisons. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 46, 139–149.
- Zuckerman, M., Kuhlman, D. M., Joireman, J., Teta, P., & Kraft, M. (1993). A comparison of three structural models for personality: The Big Three, the Big Five, and the Alternative Five. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 575–768.



# Képek jegyzéke

9. oldal © John Green / Cal Sport Media / Newscom; 13. oldal © iStock.com / Denisfilm; 15. oldal © AP Images / Puzzlepix; 47. oldal © iStock.com / g\_studio; 48. oldal © David Matsumoto; 79. oldal © iStock.com / Geber86; 85. oldal fent, középen, lent © Library of Congress Prints and Photographs Division (LC-DIG-ppbd-00358); 87. oldal, fent © Susanna Bennett / Alamy Stock Photo; 87 oldal, lent ©afp via Getty Images; 94. oldal © iStock.com / ImageegamI; 111. oldal © iStock.com / kzenon; 115. oldal, fent, középen, lent © Science Source; 118. oldal © iStock.com / Sjo; 128. oldal © Wong Yu Liang / 123RF; 133. oldal © iStock.com / g-stockstudio; 157. oldal © Collection Christobel / Alamy; 199. oldal © Oliveromg/ Shutterstock; 210. oldal © iStock.com / druvo; 217. oldal © Laurie Skrivan/Zuma Press/Newscom; 228. oldal © AP Images / Puzzlepix; 238. oldal © Philip Zimbardo

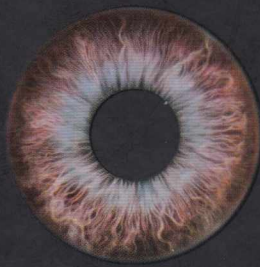




Felelős kiadó a Libri Kiadó ügyvezetője  
Felelős szerkesztő Darida Benedek  
Olvasószerkesztő Györke Mária  
Borítóterv Oláh Gábor  
Szaklektor Dr. Faragó Klára  
Műszaki szerkesztő Széplaki Gyöngyi  
Nyomdai előkészítés Kaposvári Franciska  
Készült 2018-ban a Gyomai Kner Nyomda Zrt.-ben  
Felelős vezető Erdős Tamás vezérigazgató  
ISBN 978-963-433-197-1







**MILYEN HATÁSOK FORMÁLJÁK A SZEMÉLYISÉGÜNKET?  
AZ AGRESSZIÓ RÉSE AZ EMBERI TERMÉSZETNEK?  
MI HATÁROZZA MEG A SZEXUÁLIS ORIENTÁCIÓT?  
HOGYAN VÁLASZTUNK BARÁTOKAT?**

A Stanford Egyetem professzora, a „börtönkísérlete” révén világhírt szerzett Philip Zimbardo és munkatársai tudományosan, ugyanakkor nagyon szórakoztatóan ismertetnek meg mindazzal, amit a pszichológiáról tudni kell. A szerzők felhasználják a legfrissebb kutatási eredményeket, és esettanulmányokkal, a kritikus gondolkodást fejlesztő feladatokkal segítik, hogy az elsajátított tudást a mindennapi életben is alkalmazhassuk. A *Pszichológia mindenkinek* nem véletlenül szerepel a világ főiskoláin, egyetemein a kötelező olvasmányok listáján.

Zimbardóék munkája magyarul négy kötetben jelenik meg. A harmadik kötet főbb témái: motiváció – érzelmek – személyiség – közösség.

librikiado.hu 4499 Ft



9 789634 331971